

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Кіровоградський національний технічний університет

НАУКОВІ ПРАЦІ
КІРОВОГРАДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Заснований в 2001 р.

В и п у с к 12

Частина II

Кіровоград 2007

УДК 33
ББК 65

Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип 12, ч.ІІ.–
Кіровоград: КНТУ, 2007.– 384с.

В збірнику викладені результати наукових досліджень з питань економічної теорії та практики, економіки праці, галузей промисловості, сільського господарства, транспорту, інших; менеджменту організацій; фінансів, кредиту, грошового обігу; маркетингу; обліку, аудиту, аналізу господарської діяльності; міжнародних економічних відносин; економічної кібернетики; використання математичного механізму і сучасної обчислювальної техніки тощо.

Рекомендовано до друку вченою радою Кіровоградського національного технічного університету від 26 листопада 2007 р., протокол № 3

Редакційна колегія: Фільштейн Л.М. (відповідальний редактор), д.е.н., проф., Немченко А.Б. (відповідальний секретар), к.е.н., доц., Бень Т.Г., д.е.н., проф., Богиня Д.П., д.е.н., проф., Давидов Г.М., д.е.н., проф., Кужельний М.В., д.е.н., проф., Ляшенко О.О., к.е.н., доц., Миценко І.М., д.е.н., проф., Пальчевич Г.Т., к.е.н., доц., Семикіна М.В., д.е.н., проф., Тарнавський М.П., к.е.н., доц.

Адреса реакційної колегії: 25006, м. Кіровоград, пр. Університетський, 8, Кіровоградський
національний технічний університет, тел.: 597-466, 597-584, 55-10-49.

Автори опублікованих матеріалів несуть відповідальність за підбір і точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей, а також за те, що матеріали не містять даних, які не підлягають відкритій публікації. Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору автора.

Збірник включений ВАК України в перелік спеціалізованих видань економіки (бюлетень ВАК №6 від 2001р.)

Реєстраційне свідоцтво: серія КГ № 0247-У від 07.02.2001 р.

Організаційні аспекти обліку інвестицій у вищих навчальних закладах

Розглянуто облік операцій, пов'язаних з інвестиційною діяльністю та інноваційними програмами і проектами у вищих навчальних закладах. Сформульована точка зору автора відносно обліку витрат на інноваційні процеси в залежності від джерел фінансування.

інвестиційна діяльність, інноваційна діяльність, облік, звітність

Сучасне суспільство характеризується глибокими динамічними змінами системного характеру як в політиці, так і в економіці. Відповідно суспільство потребує висококваліфікованих фахівців, які володіють сучасними інформаційними технологіями. Це вимагає від вищих навчальних закладів не тільки змінювати структуру і насиченість навчальних планів, але й запроваджувати інноваційні технології навчання та здійснювати переоснащення та модернізацію навчального технічного забезпечення навчального процесу, що особливо актуально в умовах інтеграції у світовий освітній простір і жорсткої конкуренції на ринку освітніх послуг.

Вищий навчальний заклад реалізацію інвестиційних програм і процесів здійснюють за рахунок або державного фінансування (частково), або за рахунок внутрішнього фінансового потенціалу.

Проблеми розвитку, управління та обліку інвестиційній та інноваційній присвячено достатньо уваги в економічній літературі.

Крупка Я.Д. в монографії детально розкрив проблеми оцінки інвестицій, облік капітальних та фінансових інвестицій, використання облікової інформації в системі управління інвестиційною діяльністю. Автором зосереджена увага на необхідність врахування національних особливостей економіки, пошук альтернативних варіантів оцінки майна та інвестицій і розкриття інформації про них у фінансовій звітності [1]. В окремих статтях цього автора розглядається питання обліку витрат пов'язаних з реалізацією на підприємстві інноваційних проектів і програм в межах різних видів діяльності підприємства та запропонував варіанти обліку інноваційних процесів на підприємстві, які залежать від багатьох чинників – видів інновацій, ступеня капіталізації інноваційних витрат, способів їх покриття, джерел надходження інноваційного продукту, методів їх оцінки, термінів утримання тощо [2,3].

Контаєва О.В. розкрила проблемні питання відображення витрат інноваційної діяльності в бухгалтерському обліку та аудиті [4].

Ловінська Г.Л. досліджувала класифікацію та методи оцінки активів, що використовуються на підприємствах в системі бухгалтерського обліку, зокрема щодо фінансових інвестицій [5].

Однак ці автори зосереджують увагу на організації обліку інвестиційних та інноваційних витрат на промислових підприємств.

Метою нашої статі є розкрити особливості обліку витрат на капітальні інвестиції та інноваційний розвиток і відображення інформації у звітності вищих навчальних закладів.

Основний матеріал. Закон України „Про інвестиційну діяльність” зазначає, що інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в

об'єкти підприємницької діяльності, в результаті чого створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [6].

Закон України „Про інноваційну діяльність” визначає її як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентноздатних товарів і послуг [7].

Інвестиційна діяльність вищих навчальних закладів повинна бути спрямована за такими напрямками:

- впровадження інноваційної продукції у вигляді освітянських послуг, що забезпечить високу конкурентоспроможність випускників на ринку праці як в Україні так і в інших державах;
- створення інноваційних продуктів, як результат науково – дослідної розробки, в межах виконання наукових тем;
- вкладення коштів у реконструкцію та будівництво наукових центрів тощо.

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 „Звіт про фінансові результати” передбачено, що підприємство має звичайну діяльність, тобто будь - яку основну діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають в наслідок її проведення [8]. До звичайної діяльності включаться операційна, інвестиційна та фінансова діяльність.

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 4 „Звіт про рух грошових коштів” визначено, що інвестиційна діяльність – це та діяльність яка пов'язана з реалізацією тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій які не є еквівалентами грошових коштів [9]. Тобто, інвестиційну діяльність слід розглядати як частину загальної діяльності будь якого підприємства чи установи, як вкладення коштів у частину необоротних активів і поточних фінансових інвестицій крім еквівалентів грошових коштів (рис.1).

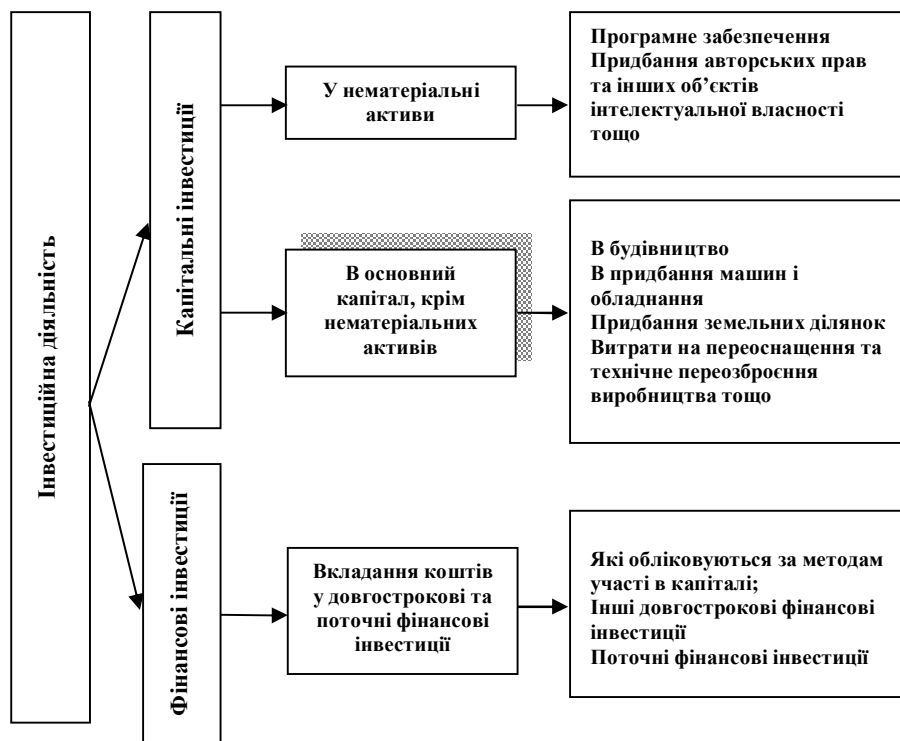


Рисунок 1 - Інвестиційна діяльність за П(С)БО

З наведеного рисунку чітко витікає розуміння того, що інвестиційна діяльність включає витрати на капітальні інвестиції та фінансові інвестиції. Ні одним із зазначених вище законів не передбачено інвестицій у робочу силу, що, з нашої точки

зору, є не зовсім правильним, адже витрати вищих навчальних закладів на підготовку фахівців для задоволення власних потреб у висококваліфікованих кадрах є досить значними, відносяться до витрат поточного періоду.

Таким чином, відповідно до Закону України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” не визначено поняття інноваційна діяльність та непередбачено Планом рахунків бухгалтерського обліку і Інструкцією по її застосуванню окремих рахунків обліку.

На відміну від виробничих підприємств вищі навчальні заклади здійснюють інвестиції в новітню техніку і засоби комунікації не з метою отримання прибутку, а з метою підвищення якості навчання і конкурентоспроможності випускників.

Розглянемо методику відображення в обліку інвестицій у вищих навчальних закладах. Відповідно до Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку витрати інвестиційної діяльності передбачено накопичувати на рахунку 15 „Капітальні інвестиції”, на якому формується первісна історична вартість.

Облік витрат на придбання патентів, винаходів, програмних продуктів відображається на рахунках бухгалтерського обліку у такій послідовності:

- дебет рахунку 154 „Придбання (створення) нематеріальних активів”;
- кредит рахунку 631 „Розрахунки з вітчизняними постачальниками”;

Оприбуткування цих активів відображається записом:

- дебет рахунку 12 „Нематеріальні активи” (за окремими субрахунками);
- кредит рахунку 154 „Придбання (створення) нематеріальних активів”.

Одночасно первісна вартість цих нематеріальних активів збільшує витрати та статутний капітал записом:

- дебет рахунку 977 „Інші витрати звичайної діяльності”;
- кредит рахунку 40 „Статутний капітал”.

Нарахування зносу цих нематеріальних активів відображається:

- дебет рахунку 40 „Статутний капітал”;
- кредит рахунку 133 „Знос нематеріальних активів”.

Таким чином, особливістю обліку капітальних інвестицій у вищих навчальних закладах є те що вони впливають на величину статутного капіталу.

Нематеріальні активи, які прийняті на відповідальне зберігання обліковуються на позабалансовому рахунку 025 „Майно в довірчому управлінні”.

Придбання основних засобів відображається аналогічно попереднім записам, але із застосуванням відповідних субрахунків до рахунку 15 „Капітальні інвестиції”.

Для ведення бухгалтерського обліку за кожним об’єктом інноваційних технологій необхідно передбачити субрахунки 3-4 порядків з метою накопичення інформації для відображення у фінансовій та статистичній звітності. У фінансовій звітності капітальні інвестиції вищих навчальних закладів відображаються лише у двох аспектах:

- у Балансі (рядок 020) відображаються витрати у незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи, а саме, у будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання об’єктів необоротних матеріальних активів, введення яких на дату балансу не відбулося;

- у Примітках до річної фінансової звітності (форма №5) у розділі III „Капітальні інвестиції” наводиться інформація про суми витрат за рік та залишок на кінець року за видами понесених витрат в межах інформації, накопиченої за субрахунками до рахунку 15 „Капітальне будівництво” (витрати на капітальне будівництво, придбання (виготовлення) основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, на придбання (створення) нематеріальних активів, формування основного стада та інших.

Тобто, у фінансовій звітності відображається інформація про загальну суму капітальних інвестицій без виділення витрат на придбання інноваційних продуктів.

У статистичній звітності передбачено декілька форм звітності, у яких наводиться інформація про інвестиції:

- звіт про інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення) за формою №1 – інвестиції – річна поштова;
- звіт про капітальні інвестиції за формою №2 – інвестиції – квартальна термінова.

Для заповнення форм статистичної звітності, як це й передбачено Законом України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, використовуються дані бухгалтерського обліку до рахунку 15 „Капітальні інвестиції”, а також інша інформація.

У „Звіті про інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення)” інформація наводиться про інвестиції в основний капітал за видами робіт і витрат; інвестиції на охорону навколишнього природного середовища і раціональне використання природних ресурсів; інвестиції в основний капітал за видами будівель і споруд; відтворювана структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності.

У „Звіті про капітальні інвестиції” відображаються дані про капітальні інвестиції за їх напрямками за період з початку року та за відповідний період минулого року; суми освоєних за період з початку року інвестицій в основний капітал за видами основних засобів, за джерелами фінансування та видами економічної діяльності.

Аналіз методології обліку інвестицій і інновацій та відображення інформації у звітності дає можливість дійти висновку:

1. Національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку передбачена лише інвестиційна діяльність, в межах якої здійснюється господарські операції з інноваційних продуктів;

2. витрати на капітальні інвестиції в нематеріальні активи і основні засоби відображаються на рахунку 15 „Капітальні інвестиції” без виділення окремих субрахунків щодо інноваційних проектів;

3. у статистичній звітності відображається інформація про інвестиції в основний капітал в охорону природного середовища і раціональне використання природних ресурсів;

4. інвестиції в інноваційні продукти потребують, окремого відображення на субрахунках 2го і 3го порядку за кожним видом інноваційного продукту та джерелами фінансування.

Список літератури

- 1 Крупка Я.Д. Облік інвестицій. Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 302 с.
- 2 Крупка Я.Д. Варіанти обліку інноваційних процесів на підприємстві // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. - № 5. – С. 11 – 18.
- 3 Крупка Я.Д. Обліково – аналітичне забезпечення інноваційного розвитку підприємства // Вісник Національного університету „Львівська політехніка” № 577. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи встановлення . - Львів. Видавництво Національного університету „Львівська політехніка”, - 2007. – С. 145 - 149.
- 4 Контаєва О.В. Проблемы вопросы отражения расходов инновационной деятельности в бухгалтерском учете и аудите // Управління розвитком: Збірн. Наук.х. ст. Харківськ. нац. економ. ун-ту. – 2005. - № 3. – С. 166 – 168.
- 5 Ловінська Г.Л. Підходи до класифікації оцінок, що використовуються в бухгалтерському обліку. Фінанси, облік і аудит: Збірник наукових праць. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 281 – 287.
- 6 Закон України „Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 р. // Електронна бібліотека „Юрист-плюс”. – К.: ЦКТ, 2000.

- 7 Закон України „Про інноваційну діяльність” // Урядовий кур’єр. № 143 – 2002. – 7 серпня.
- 8 Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 3 „Звіт про фінансові результати” (документи кодифіковані) // Баланс. - № 4 (650) від 22 січня 2007 – С. 14 – 19.
- 9 Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 4 „Звіт про рух грошових коштів” (документи кодифіковані) // Баланс. - № 4 (650) від 22 січня 2007 - С. 11 – 19.

В статье рассмотрено учет операций, связанных с инвестиционной деятельностью, инновационными программами и проектами в высших учебных заведениях. Сформулирована точка зрения автора относительно учета расходов на инновационные проекты в зависимости от источников финансирования.

The account of operations, related to investment activity, innovative programs and projects in higher educational establishments is considered in the article. The point of view of author is formulated in relation to the account of charges on innovative projects depending on sourcings.

УДК 311.17: 631.559: 65.011.3

В.В. Вітлінський, проф., д-р екон. наук

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

П.М. Грицюк

Національний університет водного господарства та природокористування

Зниження інвестиційних ризиків в АПК на підґрунті полігармонічного прогнозування

Робота присвячена аналізу динаміки системи зерновиробництва України. Встановлений факт циклічності врожайності озимої пшениці. Запропонована полігармонічна модель прогнозування динаміки врожайності. Маючи більш високу точність у порівнянні з відомими моделями, полігармонічна модель дозволяє мінімізувати ризики, пов’язані з процесом зерновиробництва.

часові ряди врожайності, полігармонічний аналіз часових рядів, цикли зерновиробництва, мінімізація ризиків

Ключовою галуззю агропромислового комплексу України є галузь зерновиробництва. Проблема моделювання системи зерновиробництва є надзвичайно актуальною як в плані прогнозування її розвитку, так і в плані дослідження та мінімізації ризиків, зв’язаних з процесом зерновиробництва [1].

Характерною рисою процесу зерновиробництва України у останні роки є різке збільшення дисперсії процесу. Така тенденція може бути пояснена впливом метеорологічних факторів, які зазнають аналогічних змін [2]. У зв’язку з цим підвищується важливість вибору найбільш надійних методів прогнозування динаміки системи. Авторами було показано [3,4], що процесу зерновиробництва в Україні є властивою циклічність. Це дає підстави вважати, що саме гармонічна модель динаміки врожайності може стати одним з найнадійніших інструментів прогнозування зерновиробництва.

У даній роботі проведено статистичне дослідження системи зерновиробництва України на прикладі озимої пшениці. Об’єктом дослідження виступають часові ряди середньообласної врожайності озимої пшениці (дані Держкомстат України за 1955 – 2005 рр.). Основними питаннями, які вирішуються в роботі є питання про циклічність системи зерновиробництва України, побудова і тестування полігармонічної моделі врожайності та розробка нової методики оцінки ризиків зерновиробництва.

1. Статистичний аналіз динаміки врожайності. На першому етапі досліджень було проведено статистичний аналіз рядів середньообласної врожайності озимої пшениці. В результаті ми отримали наступні висновки:

- найбільша нестабільність валового збору зерна пшениці спостерігається в Дніпропетровській, Миколаївській, Одеській, Полтавській, Харківській і Херсонській областях. Ці області є найбільш ризикованими в плані вирощування пшениці. Є підстави припускати, що даний ризик обумовлений насамперед кліматично-погодними факторами. Найбільша нестабільність врожайності є характерною для Полтавської, Черкаської і Закарпатської областей;

- представляє інтерес дослідження синхронності коливань врожайності у різних областях. Висока синхронність свідчить про належність областей до спільної зони, яка характеризується схожими кліматичними та ґрунтовими умовами для вирощування озимої пшениці. Результати досліджень міжобласної кореляції врожайності озимої пшениці а також результати кластерного аналізу [4] показали що всі області України можна розділити на дві різнопланові групи. Першу групу утворюють південно-східні області (Миколаївська, Херсонська, Одеська, Запорізька та інші), другу – західні області (Волинська, Рівненська, Львівська, Івано-Франківська та інші).

Полігармонічний аналіз динаміки врожайності. Наявність чітко виражених циклів служить ознакою наявності прихованої динаміки процесу і свідчить про переважно детермінований характер системи. Використовуючи комбінований метод найменших квадратів і повного перебору [3], ми виконали полігармонічний аналіз часового ряду врожайності для кожної з 25 областей України. Цей метод дозволяє виділити цикли, які є найбільш характерними для даної динамічної системи. У загальному вигляді полігармонічна модель має вигляд (m – кількість гармонік)

$$x_t^* = b_1 + \sum_{i=1}^m a_i \sin(w_i t + j_i), \quad (1)$$

де x_t^* - модельне значення врожайності;

b_1 - середнє значення врожайності за період спостережень;

a_i - амплітуда i -ої гармоніки;

w_i - циклічна частота;

j_i - фаза коливань;

t - час.

Значення параметрів n -ої гармоніки ($n = 1, 2, 3, \dots$) визначалися з умови мінімуму функціонала похибки моделі

$$\Psi = \sum_{t=0}^{T_{\max}} (x_t - a_n \cdot \sin(w_n t + j_n) - b_n)^2 \rightarrow \min, \quad (2)$$

де x_t - фактичні значення врожайності.

Проведені розрахунки показали, що найбільш істотними є перші три гармоніки розкладу.

Аналіз отриманих нами результатів показав, що для більшості областей України властиві цикли з періодами 15 - 17 років і 4 роки. Особливо чітко це видно для групи центральних, східних і південних областей. Найбільші відхилення від цієї закономірності спостерігаються для семи областей західного регіону. Це зв'язано з тим, що області західного регіону значною мірою знаходяться у зоні впливу Атлантики. Вплив метеорологічних процесів приводить до хаотизації динаміки зерновиробництва у цих областях. Клімат решти 18 областей є більшою мірою континентальними і тому тут чіткіше виділяються цикли, внутрішньо властиві процесу зерновиробництва.

Тривалість найбільш тривалого циклу для різних областей змінюється від 54 до 150 років. Такий розкид пов'язаний з недостатньою довжиною ряду спостережень, що не дозволяє встановити значення періоду з більшою надійністю. Слід зауважити, що саме ця гармоніка має максимальну амплітуду а, отже, спричиняє вирішальний вплив на тренд врожайності.

Прогнозування врожайності методом екстраполяції полігармонічного тренду. Протестуємо полігармонічну модель врожайності на групі областей південно-східного регіону України. Згідно з пунктом 2 побудуємо “трюхгармонічний” тренд процесу, який використаємо для прогнозування врожайності

$$x_{t3}^* = b_1 + \sum_{i=1}^3 a_i \sin(w_i t + j_i), \quad (3)$$

Для оцінки точності прогнозування ми використали наступну процедуру:

- початковий ряд врожайності розділимо на дві частини: навчальна вибірка – більша частина ряду (служить для побудови моделі) і контрольна вибірка – решта елементів ряду (перший елемент контрольної вибірки використовується для оцінки похибки прогнозу моделі);
- на базі навчальної вибірки будуємо модель і з її допомогою виконуємо прогноз на один рік вперед. Визначаємо відносну похибку прогнозу;
- перший елемент контрольної вибірки приєднуємо до навчальної вибірки. Таким чином навчальна вибірка збільшується на один елемент, контрольна вибірка зменшується на один елемент;
- повторюємо другий, третій і четвертий пункти алгоритму до тих пір, доки в контрольній вибірці не залишиться жодного елементу.

Для оцінки побудованої нами моделі ми порівняли її результати з результатами відомої моделі ARIMA [5]. Параметри моделі ARIMA було підбрано так, щоб добитися максимальної точності прогнозу. Цьому критерію відповідає варіант моделі ARIMA(1,1,1). Початковий ряд було розділено у співвідношенні: розмір навчальної вибірки – 41 елемент, розмір контрольної вибірки – 10 елементів.

Результати розрахунків наведені в таблиці. Третя колонка таблиці містить відносну похибку трюхгармонічного тренду, четверта колонка – похибку методу ARIMA, п'ята колонка – середньоквадратичне відхилення значення врожайності. Аналіз похибки прогнозування показує що для областей із стабільно низькою врожайністю (Чернігівська, Луганська, Житомирська) метод ARIMA є більш точним. Проте для більшості областей і, особливо, для областей з високою та нестабільною врожайністю метод екстраполяції трюхгармонічного тренду має значно вищу точність прогнозування.

Оцінка ризиків. Дослідження рядів залишків, отриманих після вилучення трюхгармонічного тренду з рядів урожайності підтвердило гіпотезу про нормальний закон розподілу залишків. Це дозволяє не тільки оцінити довірчий інтервал для отриманих прогнозів, а й відкриває шлях для оцінки ризиків зерновиробництва із застосуванням методики VaR [6]. Новизна нашого підходу полягає в тому, що замість математичного сподівання випадкової величини використовується прогнозна оцінка, отримана методом трендової екстраполяції. Розрахунки, виконані для 2006 року, наведені у таблиці. Шоста колонка таблиці містить прогноз врожайності, отриманий екстраполяцією трюхгармонічного тренду, сьома колонка – значення семіквадратичного відхилення врожайності, восьма і дев'ята колонки – оцінки ризиків досягнення нижньої критичної межі врожайності у 20 цн/га та 15 цн/га відповідно.

Таблиця 1 - Усереднене за 1996-2005рр. значення похибки прогнозу урожайності. Оцінка ризиків по методиці VaR.

		3-гарм. прогноз	ARIMA- прогноз	Станд. відхил	Тренд- прогноз	Семі- квадр. відхил.	VaR20	VaR15
1	АР Крим	19.3%	19.5%	6.56	19.77	2.39	53.9%	2.30%
2	Вінницька	23.1%	25.9%	8.31	25.69	2.64	1.6%	0.00%
3	Дніпропетровська	49.6%	54.7%	8.34	30.21	4.18	0.7%	0.01%
4	Донецька	40.5%	44.0%	7.38	28.28	3.39	0.7%	0.00%
5	Житомирська	18.6%	16.1%	5.77	21.49	2.09	23.7%	0.09%
6	Запорізька	40.0%	46.1%	7.53	27.83	3.44	1.1%	0.01%
7	Київська	17.1%	19.4%	7.98	32.87	2.67	0.0%	0.00%
8	Кіровоградська	51.7%	57.9%	8.34	29.55	3.65	0.4%	0.00%
9	Луганська	46.4%	43.8%	7.25	22.76	3.38	20.7%	1.09%
10	Миколаївська	53.9%	64.2%	7.40	24.38	3.17	8.3%	0.15%
11	Одеська	50.7%	66.2%	6.94	24.35	3.13	8.2%	0.14%
12	Полтавська	44.7%	52.8%	9.80	29.93	3.89	0.5%	0.01%
13	Сумська	26.5%	33.4%	7.43	25.49	2.71	2.1%	0.01%
14	Харківська	35.3%	38.5%	8.18	31.63	3.94	0.2%	0.00%
15	Херсонська	49.7%	54.2%	7.39	21.24	3.40	35.8%	3.34%
16	Черкаська	30.3%	33.5%	9.43	32.62	3.22	0.0%	0.00%
17	Чернівецька	32.2%	35.5%	8.80	24.66	2.99	6.0%	0.06%
18	Чернігівська	27.1%	23.8%	6.81	21.90	2.51	22.4%	0.29%
	Середнє	36.5%	40.5%					

В умовах зростаючої дисперсії процесу зерновиробництва зростають ризики, пов'язані з інвестуванням в зерновиробництво. Одним з ефективних механізмів мінімізації таких ризиків є надійна прогнозна модель процесу. Розроблена нами полігармонічна модель, яка ґрунтується на циклічності процесу, володіє вищою точністю у порівнянні з моделлю ARIMA. Запропонована в роботі методика оцінки ризиків дозволяє приймати обґрунтовані рішення при інвестуванні у зерновиробництво.

Список літератури

1. Наконечний С.І., Савіна С.С. Погодний ризик АПК: адаптивне моделювання, економічне зростання та прогнозування. – Київ: ДЕМІУР, 1998. – 186с.
2. В.И.Найденев, В.И.Швейкина. Гидрологическая теория глобального потепления климата Земли. – Метеорология и гидрология, 2005, №2, с.63-76.
3. Грицюк П.М. Дослідження циклічності природних процесів методом полігармонічного аналізу // Штучний інтелект. - 2006. - №2. – с.294-297.
4. Вітлінський В.В., Грицюк П.М. Дослідження динаміки урожайності озимої пшениці для областей України // Моделювання та інформаційні системи в економіці. Вип.76. – К.КНЕУ, 2007.
5. Бокс Дж., Дженкінс Г. Анализ временных рядов. Прогноз и управление. – М.: Мир, 1974. – 608с.
6. Скіцько В.І. Оцінка ризику методом Value-at-Risk // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб.наук.праць – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – Вип. 202, с.158-165.

Стаття посвящена аналізу динаміки системи виробництва зерна України. Установлен факт цикличности урожайности озимой пшеницы. Предложена полигармоническая модель прогнозирования динамики урожайности. Имея более высокую точность в сравнении с известными моделями, полигармоническая модель позволяет минимизировать риски, связанные с производством зерна.

The work is devoted to the analysis of the grain production system dynamics in Ukraine. The fact of recurrence of winter wheat productivity is determined. The polyharmonical model of the productivity dynamics forecasting is suggested. Possessing higher precision in comparison with the known models, the polyharmonical model allows to minimize the risks related to the process of grain production.

УДК 330.322.014

В.Ф. Гамалій, проф., д-р фіз.-мат. наук, Б.В. Дмитришин, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Вітчизняний ринок ІТ-технологій як об'єкт іноземного інвестування

В статті розглядаються проблеми та перспективи залучення іноземних інвестицій у вітчизняний ринок інформаційних технологій.

інвестиції, іноземні інвестиції, інформаційні технології, ІТ-технології, ІТ-ринок

Міжнародній інвестиційній діяльності належить важливе місце в структурі зовнішньоекономічних пріоритетів України. Іноземні інвестиції посідають провідне становище в економічній системі перехідної економіки, забезпечують умови виходу з економічної кризи, впливають на структурні зрушення в національній економіці, спрямовують на підвищення якісних показників господарської діяльності [1].

Актуальність даної теми зумовлена тим, що в епоху постіндустріального інформаційного суспільства ІТ-технології, як складова частина галузі високих технологій, постають одним із найбільш пріоритетних напрямків для іноземного інвестування.

Проблематика іноземного інвестування саме в сферу ІТ-технологій України відноситься до числа недостатньо розроблених у вітчизняній літературі, незважаючи на те, що різні аспекти іноземних інвестицій досліджує досить значна кількість відомих авторів (Абрамов С.І., Гаврилюк О.В., Губський Б.В., Коломійцев В.Е., Колосов О.Є., Косаак В.М., Лобойко С.В., Музиченко А.С., Омельченко А.В., Охоба О.М. та ін.).

Метою цієї статті є дослідження вітчизняного ринку ІТ-технологій з позицій його привабливості для іноземних інвесторів.

На сьогоднішній день, по експертній оцінці представників ІТ-індустрії, в Україні налічується понад 3 тис. компаній, що ведуть бізнес у сфері інформаційних технологій. Разом з тим відзначається, що вітчизняний ІТ-ринок має потребу в підвищенні ступеня його впливу й проникнення в інші сфери (наприклад, у сферу освіти), а також в інтенсифікації застосування інформаційних технологій [2].

Учасники українського ринку говорять про те, що на сьогодні вітчизняний ринок ІТ-технологій тільки розвивається і на цій стадії не представляє великого інтересу для західних інвесторів. Вже не перший рік вивчає можливість виходу на український ринок британська мережа Dixon Group (налічує близько 14 тис. магазинів під брендами Dixons, Currys, PC World, The Link та ін.), однак далі маркетингових досліджень справа не дійшла. Крім того, до України давно планує зайти найбільша в

Європі німецька торгова марка Media Markt, що входить до групи компаній Metro Group і володіє 507 магазинами. Вони можуть скласти велику конкуренцію вітчизняним мережам, оскільки виходячи на який-небудь ринок роблять ставку на ціновий демпінг і якнайширший асортимент продукції. Наприклад, вихід Media Markt на російський ринок в кінці 2006 року буквально приголомшив місцевих гравців і призвів до розриву відносин з одним із виробників – компанією Panasonic, на продукцію якої були встановлені демпінгові ціни [3].

Першою українською компанією, яка досягла значних успіхів у залученні іноземних інвестицій стала мережа МКС. У січні 2007 року МКС завершила перший етап залучення інвестицій шляхом приватного розміщення акцій серед іноземних інвесторів. Агентом по розміщенню акцій виступила інвестиційна компанія Concorde Capital. Проект реалізований шляхом створення відкритого акціонерного товариства „Еквін”, в яке разом з компанією МКС увійшли вісім закордонних інвестиційних фондів. Сума операції з продажу 20% акцій ВАТ „Еквін” склала 14,5 млн. дол. Кошти, отримані від приватного розміщення акцій, будуть направлені на фінансування інвестиційної програми з розвитку роздрібної мережі МКС, реструктуризацію кредитного портфеля і збільшення статутного капіталу. Проект МКС по залученню позикових засобів шляхом приватного розміщення цінних паперів у зарубіжних портфельних інвесторів є першим серед торгових мереж ІТ-ринку в СНД.

Компанія МКС, заснована у 1990 році у Харкові, почала займатися постачаннями комп'ютерних систем для підприємств охорони здоров'я, звідси і назва (аббревіатура МКС означає медичні комп'ютерні системи). Проте, вже через два роки власники підприємства ухвалили рішення про вихід на роздрібний ринок. У 1992 році компанія відкрила свій перший магазин в центрі Харкова, через рік – ще один. До 2000 року вона володіла тринадцятьма магазинами, зокрема по одному в Донецьку, Луганську, Маріуполі і Києві. В подальшому МКС одночасно розвивала як виробництво комп'ютерів, так і власну роздрібну мережу. Основні конкуренти компанії вимушені були зробити вибір на користь одного з цих двох напрямів. Наприклад, компанія „Квазар-мікро” відмовилася від створення власних магазинів, а холдинг AVentures Group припинив виробництво комп'ютерів і зосередився на розвитку роздрібних мереж. На сьогодні основними напрямками бізнесу компанії МКС є продаж через роздрібну мережу комп'ютерної і офісної техніки, цифрової електроніки і побутової техніки, а також системна інтеграція, виробництво комп'ютерних систем, оптові продажі. Компанія має більше 50 філіалів в 25 містах та 12 областях України. Випускає комп'ютери і робочі станції під торговими марками Neo`S, Amadey і Garant [4].

Фінансові показники МКС за 2001-2005 роки наведені в таблиці 1, з якої видно, що за чотири роки доход компанії виріс у 2,5 рази.

Таблиця 1 – Основні фінансові показники діяльності МКС, млн. грн.

Показник	2001	2002	2003	2004	2005
Доход від реалізації	219,91	253,28	340,15	459,33	563,28
Чистий доход від реалізації	179,85	207,46	279,64	378,26	463,58
Валовий прибуток	17,38	19,91	29,77	34,85	45,90
Чистий прибуток	2,91	1,95	2,13	2,41	0,35
Довгострокові зобов'язання	10,51	1,21	0,95	43,28	29,00
Поточні зобов'язання	28,15	51,91	61,61	55,28	139,97
Джерело: дані компанії					

У 2003 році Українською Інвестиційною Газетою був опублікований рейтинг „ТОП-100” ІТ-компаній України за обсягами валового доходу та прибутку. Даний рейтинг являється аналогом міжнародних проектів FORTUNE 500 і FT 500 та ґрунтується на основі офіційних статистичних даних органів державного обліку. Серед 100 провідних українських компаній, що працюють у сфері високих технологій, компанія МКС за підсумками 2002 року вказана на п'ятому місці [5].

Серед інших, найбільш привабливих для іноземного інвестування компаній, можна назвати City.com і Unitrade, які входять до уже згадуваного холдингу AVentures Group.

За даними Державного комітету з питань зв'язку й інформатизації інвестиції у сферу інформатизації України склали у 2006 році 0,2% (205 млн. грн.) від загального обсягу інвестицій в основний капітал по видах економічної діяльності. Фахівці зазначають, що український ІТ-ринок усе ще далекий від насичення [2]. Показник витрат на інформаційні технології на душу населення у 2006 році становив лише 712 грн. За оцінками дослідницької компанії IDC, в 2006 році в Україні було продано півтора мільйони комп'ютерів, зокрема 300 тис. ноутбуків. Але, потрібно відзначити, що вітчизняний ринок комп'ютерної і офісної техніки щорічно зростає приблизно на 30%. Такі темпи зростання зберуться ще впродовж декількох років, оскільки у нашій країні тільки 9% населення мають комп'ютери, тоді як в країнах Європи – близько 50%. Це зростання буде підтримуватися як збільшенням споживчого кредитування, так і підвищенням загального рівня добробуту в Україні [6].

Іноземні інвестиції є не лише механізмом розвитку, але й способом регулювання економіки шляхом переливання капіталу. На сьогодні іноземні інвестиції виступають основним джерелом отримання новітніх конкурентноздатних технологій. Купівлю українських підприємств чи їх частки, тобто здійснення процесів злиття (поглинання), іноземні інвестори розглядають як привабливий спосіб інвестування з тих позицій, що зменшується ризик через неефективний менеджмент. Разом з тим збільшуються наші шанси застосування передового досвіду у сфері отримання нових технологій та оборотних коштів у період кризи.

Прямі іноземні інвестиції виявились дуже ефективним стимулом, що дозволив здійснити успішне реформування економіки спочатку Ірландії та Шотландії, а потім – Угорщини, Польщі, Чеської Республіки, Словаччини на їхньому шляху до вступу в ЄС. Всі ці країни використовували один і той самий механізм для залучення інвестицій, а саме створення Індустріальних Парків, на території яких інвестори мали змогу здійснювати виробництво продукції на експорт. Індустріальні парки, спеціальні економічні зони, наукові парки та технологічні вільні зони стали ефективним знаряддям залучення прямих іноземних інвестицій, створення нових робочих місць, збільшення обсягів зовнішньоекономічної діяльності, передачі технологій, розвитку виробництва, зростання економічних показників та добробуту.

Залучення прямих іноземних інвестицій у високотехнологічне виробництво в наш час постає предметом гострої боротьби на світовому ринку. Протягом наступних десяти років Україна буде змушена конкурувати з Росією, Індією, Китаєм, Таїландом та Малайзією, що поступово стають лідерами сфери виробництва високотехнологічної продукції. Східноєвропейська Робоча Група (СЕРГ) має намір розвивати виробничі можливості Східної Європи таким чином, щоб скласти конкуренцію Китаю та задовольнити попит на свою продукцію при наявності зростаючої кількості замовників із країн Європи, Середнього Сходу та Африки (ЄССА), кількість яких сягає 1,8 млрд.

Із урахуванням потенціалу зони ЄССА, Східна Європа – це найбільш привабливе місце для проведення науково-дослідницьких, експериментально-конструкторських робіт, а також здійснення виробничої діяльності.

Факторами, що сприяють участі України у східноєвропейському проекті є:

- близьке розташування із кордонами ЄС;
- можливості для здійснення вантажоперевезень (морське та повітряне сполучення, розвинена мережа автомобільних шляхів);
- наявність висококваліфікованої та конкурентоспроможної робочої сили;
- функціональна система освіти;
- сировина (сталь, сплави, пластмаси, хімічні речовини, енергоресурси).

Незважаючи на наявність таких сприятливих факторів та перспектив міжнародного рівня, Україна, на превеликий жаль, не може запропонувати прийнятні умови для інвестування через ряд наступних проблем:

- труднощі процедури імпорту на Україні (ввізне мито, митне оформлення);
- відсутність постачальної бази на Україні;
- відсутність преференційних угод між Україною та ЄС;
- труднощі оподаткування (відшкодування ПДВ, корпоративний податок);
- бюрократизм;
- погана інфраструктура логістики;
- невисока культура використання ІТ і недостатня розвиненість ІТ-послуг.

У зв'язку із зазначеними проблемами державною владою передбачена ціла низка заходів, спрямованих на поліпшення ситуації та розвиток ринку інформаційних технологій України.

Так у травні 2007 року у Державному департаменті з питань зв'язку й інформатизації (Держзв'язку) відбулася нарада із представниками ІТ-організацій – учасниками загальної робочої групи щодо обговорення й внесення пропозицій до проекту Плану заходів щодо реалізації завдань розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки, передбаченого Законом України „Про Основні принципи розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки”. У ході наради мова йшла про підтримку розвитку інформаційних технологій в Україні, зокрема, з боку держави. Проектом плану передбачено протягом найближчих двох років визначити у всіх центральних і місцевих органах виконавчої влади спеціального уповноваженого з питань розвитку інформаційного суспільства. Крім того, планується ввести в обласних і районних державних адміністраціях структурний підрозділ з питань розвитку й впровадження інформаційних технологій.

Особлива увага має бути приділена врегулюванню законодавчої бази у сфері інформаційних технологій. Однак, лише після ретельного аналізу вітчизняного телекомунікаційного ринку можна внести зміни в Закон України „Про телекомунікації” й антимонопольне законодавство. Крім того, передбачається розробка проекту Інформаційного кодексу України, що забезпечить створення єдиного правового поля для функціонування інформаційного суспільства, надання послуг з використання Інтернет, утворення пунктів електронної торгівлі, захисту прав інтелектуальної власності, охорони баз даних, телемедицини тощо. У стадії розробки перебуває законопроект „Про особливості створення й функціонування спеціальних територій пріоритетного розвитку ІТ”, що буде передбачати статус особливого податкового режиму для підприємств ІТ сфери. Також активізуються дії по прийняттю Закону України „Про захист персональних даних”, розробці проектів правових актів щодо основ електронної торгівлі, впровадження й функціонування електронних платіжних систем, електронних бірж, аукціонів і депозитаріїв тощо [2].

Підводячи висновки, можна сказати, що фактично всі країни світу, незалежно від рівня їх економічного розвитку, визнають велике та зростаюче значення прямих іноземних інвестицій як джерела зростання, розвитку та поширення новітніх технологій. Сьогодні світовий ринок капіталу – це ринок інвесторів, на якому

відбувається гостра конкуренція між країнами-реципієнтами щодо залучення іноземних інвестицій. Таким чином, потрібно виходити з того, що, у разі нестачі власного, національного капіталу для швидкого розвитку економіки, кожна країна, в тому числі й Україна, стоїть перед необхідністю „виграти симпатії інвесторів”, пропонуючи кращі умови вкладання і гарантії збереження таких капіталів, тобто забезпечити ліберальний, стабільний, передбачуваний правовий режим, який відповідає стандартам світової організації торгівлі.

Список літератури

- 1 Комарова К.В. Іноземні інвестиції в системі становлення ринкової економіки України: Автореф. дис. к-та екон. наук: 08.01.01. /Донецький екон. ун-т. – Донецьк, 2001. – 22 с.
- 2 Україна будує інформаційне суспільство // Фонд „Інформаційне суспільство України”. // <http://www.isu.org.ua>
- 3 Чернявская И. МКС на распродаже // Инвестгазета. – №3. – 2007. – С.43.
- 4 <http://www.mks.ua>
- 5 <http://www.investgazeta.net>
- 6 Благонравин М. МКС идет к IPO // Украинский деловой журнал «Эксперт Украина». – №3 (101). – 2007. // <http://www.expert.ua>

В статье рассматриваются проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в отечественный рынок информационных технологий.

In the article are examined problems and prospects of bringing in of foreign investments in the domestic market of technologies of informations.

УДК 657.474.573

Й.Я. Даньків, Р.С. Шулла

Ужгородський національний університет

Аналітичні можливості розвинутого директ-костингу при прийнятті стратегічних управлінських рішень по виробничій програмі підприємства

В даній статті здійснюється спроба теоретично обґрунтувати та продемонструвати концептуальні недоліки системи обліку повних витрат та переваги розвинутого директ - костингу при прийнятті стратегічних рішень по вилученню з виробничої програми збиткових видів продукції.
директ-костинг, маржинальний прибуток, затрати

Для більшості вітчизняних підприємств характерним є використання для цілей управління та аналізу інформації, яка формується в діючій на сьогоднішній день системі рахунків бухгалтерського (фінансового) обліку. Згідно П(С)БО 9 «Запаси» для цілей фінансової звітності оцінка залишків запасів у балансі підприємства здійснюється за фактичною виробничою собівартістю, причому постійні затрати включаються до собівартості на основі їх нормативного розподілу у відповідності до показника нормальної потужності. Такого роду інформація для ефективного виконання функцій управління є непридатною.

По-перше, для планування потрібна в якості критеріїв не історична інформація, а

інформація про майбутні економічні наслідки господарських процесів, тобто дані про прогнозні затрати, доходи та фінансові результати. В умовах зростаючої динаміки зовнішнього середовища інформація про фактичні затрати (доходи) не є репрезентативною для майбутніх періодів. Фактичні затрати – це наслідок дії різноманітних факторів затрат: як тих, на які підприємство може вплинути в короткостроковому періоді (виробничо-збутова програма, розмір партії виробництва або розмір замовлення, спосіб виробництва, послідовність виробничих серій та ін.) або довгостроковій перспективі (наявні основні засоби, довгостроковий склад персоналу, довгострокові договірні зобов'язання, організаційна структура та ін.), так і тих, які від нього не залежать (ціна на ресурси, податкові ставки та ін.). В динамічному ринковому середовищі значення всіх вище наведених факторів затрат часто змінюється, а, отже, і наслідки дії цих факторів (собівартість одиниці продукції) в різних періодах будуть відрізнятись.

По-друге, інформація про собівартість продукції в системі бухгалтерського (фінансового) обліку не відповідає принципу причинності, згідно якого на об'єкт затрат (калькулювання) можна відносити тільки ті затрати, які безпосередньо зумовлені цим об'єктом [1]. Так, згідно П(С)БО 16 «Витрати» до складу собівартості виробництва включається амортизація основного капіталу (постійні затрати), яка в дійсності залежить не від обсягу виробництва, а від кількості об'єктів основних засобів. Віднесення затрат на ті об'єкти (фактори), які не є безпосередньою причиною їх виникнення, може призводити до прийняття неправильних управлінських рішень, передусім, у асортиментній політиці підприємства.

Тому для цілей внутрішнього управління потрібною є, насамперед, інформація про планові змінні затрати та планові доходи в розрізі різноманітних об'єктів прийняття рішень. Така інформація може оперативно формуватись тільки в системі управлінського обліку як складової загальної системи обліку підприємства.

За мету в даній статті ставиться теоретично обґрунтувати та продемонструвати концептуальні переваги системи управлінського обліку “директ-костинг” при прийнятті стратегічних рішень по вилученню з виробничої програми збиткових видів продукції.

Серед зарубіжних авторів, які займались концептуальним розвитком директ-костингу можна виділити, насамперед, німецьких вчених В. Кільгера (W. Kilger) [2], К. Ате (K. Agthe) [2] та К. Мелеровіча (K. Mellerowicz) [2]. Двоє останніх авторів у 1959 році розробили удосконалену модель обліку та планування затрат, відому у вітчизняній науці як розвинутий директ-костинг.

У вітчизняній літературі дослідження системи управлінського обліку „директ-костинг” здійснюється в наукових працях Нападовської Л.В. [5], Бутинця Ф.Ф. [6], Петренко С.Н. [7], Голова С.Ф. [8] та ін. Серед російських науковців можна виділити Николаєву С.А. [9], Шеремета А.Д. [10], Івашкевича В.Б. [11], Єфремову О.В. [12] та ін. Загалом, у працях переважної більшості вітчизняних та російських вчених основна увага направлена на дослідження аналітичних можливостей директ-костингу в сфері оперативного управління. Питанням інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління приділяється значно менша увага. Це і спонукало авторів до дослідження даної теми.

Методологічною основою даної статті є діалектичний метод пізнання, математичне моделювання, фундаментальні положення економічної теорії.

Дана стаття складається із вступу, основної частини, 2 розділів, висновків та списку літературних джерел.

Основна частина. На сьогоднішній день в зарубіжній теорії та практиці основою оперативного планування господарської діяльності підприємства є інформація та

аналітичні показники системи управлінського обліку “директ-костинг”. Під оперативним плануванням необхідно розуміти планування на короткостроковий період, тобто період, протягом якого виробничі потужності підприємства (“потенціал підприємства”) залишаються незмінними [13, 14]: для проведення структурних змін, наприклад, в складі основних засобів чи в складі персоналу необхідний певний проміжок часу.

В оперативному плануванні основною змінною виступає обсяг виробництва продукції, а виробничі потужності є заданим параметром [2]. При використанні, а в деяких випадках вже навіть при наявності виробничих потужностей підприємство несе певні затрати, величина яких не залежить від ступені завантаженості виробничих потужностей і є функцією часу, а не обсягу виробництва. Для позначення такого роду затрат у вітчизняній та зарубіжній науці використовують термін “постійні затрати”. Термін “постійні затрати” не досить вдало відображає зміст вище наведеної категорії затрат, так як константа, яка стоїть за цим поняттям вводить в оману. Відомий німецький спеціаліст в галузі контролінгу А. Дайле [А. Дайле] в своїй монографії “Практика контролінга” пропонує замість терміну “постійні затрати” використовувати термін “структурні затрати”, так як постійні затрати можуть бути і “змінними” – змінюються в середньостроковому та довгостроковому періоді внаслідок прийняття відповідного управлінського рішення [15]. Проміжок часу між прийняттям рішення про зміну виробничої потужності підприємства та економічними наслідками від прийнятого рішення можна визначити як короткостроковий період. При прийнятті рішення на короткостроковий період постійні затрати є нерелевантними. В довгостроковому періоді не тільки змінні, але й постійні затрати є релевантними: чим довшим є період, тим більше постійних затрат у аналітичних розрахунках повинні братись до уваги, так як вони піддаються зміні на основі прийняття відповідного управлінського рішення.

Структурні (постійні) затрати є завжди постійними по відношенню до обсягу виробництва продукції та по відношенню до короткострокового періоду, що схематично можна зобразити наступним чином:

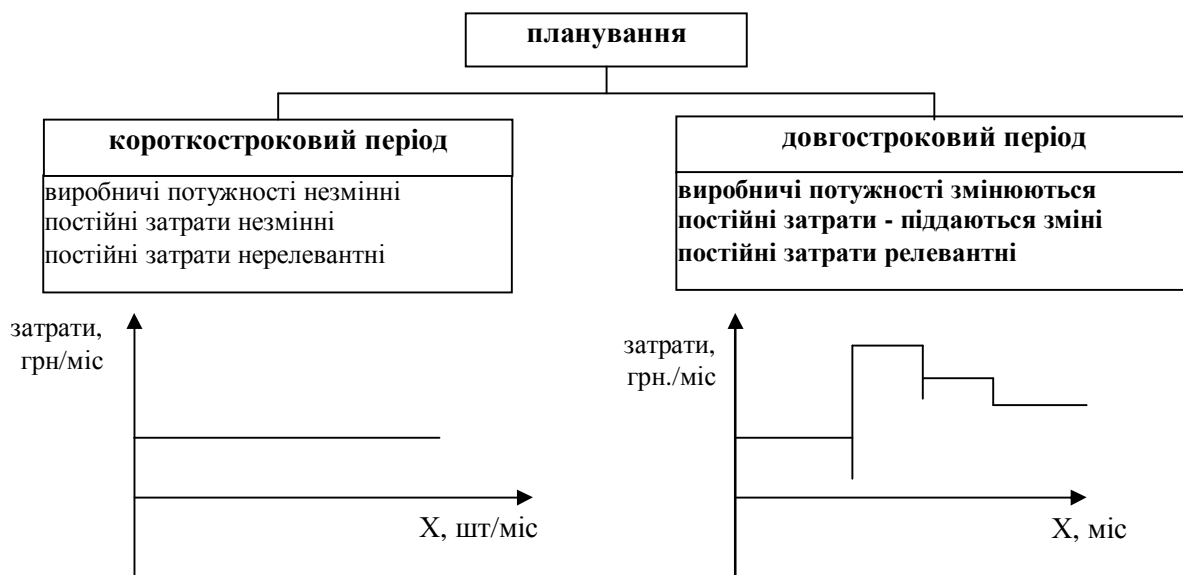


Рисунок 1 - Взаємозв'язок обсягу виробництва та постійних затрат. Залежність постійних затрат від часу

Простий директ-костинг генерує інформацію придатну, в першу чергу, при прийнятті оперативних управлінських рішень. Основним недоліком даного методу обліку є неможливість його використання для цілей стратегічного планування. При

стратегічному плануванні аналізується середньостроковий та довгостроковий період, протягом якого підприємство може змінювати власні виробничі потужності, а отже і пов'язані з їх використанням постійні затрати. Типовим рішенням оперативного планування є, наприклад, зменшення або збільшення обсягу виробництва продукції як реакція на коливання попиту на продукцію [8]. Повноваження для прийняття такого рішення можна делегувати, наприклад, менеджеру продуктової групи. Рішення про припинення випуску продукції відноситься вже до стратегічного – такого роду рішення повинні прийматись, щонайменше, за участю вищого керівництва підприємства.

Перевага директ-костингу над системою обліку повних затрат при вирішенні проблем оперативного планування є очевидною, так як в системі директ-костинг формується інформація про змінні затрати та маржинальний прибуток для оцінки різних об'єктів прийняття управлінських рішень (наприклад, видів продукції), в той час коли система обліку повних затрат в оцінку об'єкту прийняття управлінських рішень включає також ті затрати, які не залежать безпосередньо від рішення по даному об'єкту.

В системі простого директ-костингу не здійснюється диференціація постійних затрат, постійні затрати не розподіляються між видами продукції, а розглядаються єдиним блоком. [2, 16] Постійні затрати покриваються за рахунок загального маржинального прибутку по всіх видах продукції, а показник прибутку для певного виду продукції не визначається, так як не розраховується і показник повної собівартості. Схематично концепцію простого директ-костингу можна відобразити наступним чином:

Таблиця 1 - Концепція системи простого директ-костингу

Показники	Продукти				Всього
	Продукт 1	Продукт 2	...	Продукт N	
Виручка	X	X	X	X	X
змінні затрати	X	X	X	X	X
Маржинальний прибуток	X	X	X	X	X
Постійні затрати					X
Фінансовий результат					X

Для цілей оперативного планування, наприклад, виробничої програми вище наведений підхід є повністю виправданим, так як в короткостроковому періоді альтернативні комбінації обсягів виробництва різних видів продукції, тобто, альтернативні виробничі програми, оцінюються на основі релевантних (змінних) затрат та доходів. Але для цілей стратегічного аналізу та планування недостатньо знати тільки маржинальну собівартість продукції, так як в довгостроковій перспективі продукт повинен “заробити” не тільки змінні затрати, але й покрити ту частину постійних затрат, яка була безпосередньо понесена на його виробництво. Ігнорування даної обставини може негативно вплинути на результати діяльності та фінансовий стан підприємства.

Продемонструємо вище наведений недолік простого директ-костингу на умовному прикладі, для якого діють наступні припущення:

- обсяг виробництва дорівнює обсягу продажу;
- використовується не виробничий метод амортизації, а будь-який інший, наприклад, прямолінійний;
- ціни на продукцію підвищити неможливо, так як підприємство веде свою господарську діяльність на ринку з високим рівнем конкуренції, де ціна встановлюється під дією попиту та пропозиції.

Але одночасно з описанням недоліків простого директ-костингу спробуємо також довести непридатність інформації системи обліку повних затрат для прийняття

рішень по вилученню збиткових продуктів з виробничої програми.

Концептуальні недоліки простого директ-костингу та системи обліку повних витрат при прийнятті стратегічних рішень по виробничій програмі підприємства.

Для подальшого аналізу необхідно спочатку визначити поняття повної собівартості. За складом затрат у вітчизняному обліку виділяють технологічну, виробничу та повну собівартість [6]. Схематично дані види собівартості можна відобразити наступним чином:



Рисунок 2 - Характеристика видів собівартості за ознакою складу затрат

На рисунку 2 чітко видно, що в технологічній собівартості питома вага змінних затрат є значно вищою, ніж у повній собівартості. У виробничій сфері підприємства існує тісний функціональний зв'язок між обсягом виробництва продукції та обсягом спожитих ресурсів, так як значна частина використаних ресурсів утворює матеріальну основу виробленої продукції а також значна частина операцій засобів праці та людської праці пов'язана з безпосередньою обробкою предметів праці, що дозволяє здійснювати нормування затрат матеріальних ресурсів, затрат часу людської праці та часу роботи обладнання на одиницю продукції. У інших функціональних сферах підприємства використання матеріальних ресурсів та більша частина операцій (внутрішніх послуг) не мають безпосереднього зв'язку з обробкою предметів праці, що виключає у цих сферах можливість нормування затрат ресурсів на одиницю продукції. Діяльність у невиробничій сфері направлена на створення інфраструктури та умов нормального функціонування виробничої сфери, тому і більша частина затрат в цих функціональних сферах є постійними, тобто такими, що не залежать від виробництва додаткової одиниці продукції.

Необхідно відразу відмітити, що в подальшому розглядається показник собівартості, який охоплює за обсягом тільки технологічні затрати. В даній статті спробуємо довести, що включення до собівартості одиниці продукції постійних затрат може призвести до прийняття на основі такої інформації хибних управлінських рішень: чим більша питома вага постійних затрат міститься у показнику собівартості, тим більшими можуть бути потенційні негативні наслідки від прийняття на основі такого показника хибних управлінських рішень. Тому недоліки по показнику технологічної собівартості є автоматично і недоліками для інших видів собівартості (виробничої, повної), так як в них питома вага постійних затрат є ще більшою, ніж в показнику технологічної собівартості. Для простоти аналітичних розрахунків до складу технологічної собівартості в подальшому включаються тільки змінні технологічні затрати та частина постійних технологічних затрат, таких як амортизація обладнання. Технологічні змінні затрати в подальшому будемо називати просто змінними затратами

або маржинальна собівартість, а під повною собівартістю (повними затратами) будемо розуміти суму постійних та змінних технологічних затрат.

Розглянемо спочатку умовний приклад прийняття рішення про вилучення з виробничої програми збиткових видів продукції на основі інформації простого директ-костингу та системи обліку повних затрат.

Умовний приклад.

Планові показники собівартості, доходів та фінансових результатів в розрізі видів продукції наведені в таблиці 2:

Таблиця 2 - Аналіз фінансового результату в системі простого директ-костингу (умовний приклад)

№ п/п	Показники (тис.грн)	Види продукції					Всього
		А	Б	В	Г	Д	
1	Виручка	220	160	270	310	480	1440
2	Змінні затрати	150	110	200	280	440	1180
3	Маржинальний прибуток	70	50	70	30	40	260
4	Постійні затрати (амортизація)						270
5	Фінансовий результат						-10

Згідно таблиці 2 всі види продукції мають позитивне значення показника маржинального прибутку, отже всі види продукції є для підприємства прибутковими, хоча загального маржинального прибутку недостатньо для повного покриття постійних затрат.

Спираючись на інформацію простого директ-костингу можна зробити наступний висновок: в короткостроковому періоді необхідно виробляти всі 5 видів продукції, а в довгостроковій перспективі, якщо не буде зростання попиту на продукцію, то за всіх інших рівних умов підприємству вигідніше зупинити виробництво.

Припустимо, виробництво продуктів А, Б, В, Г здійснюється на обладнанні 1, а продукту Д – на обладнанні 2. В цьому випадку при розподілі амортизаційних затрат (постійних затрат) між видами продукції на основі часу роботи обладнання кошторис затрат, доходів та фінансових результатів для виробничої програми матиме наступний вигляд:

Таблиця 3- Аналіз фінансового результату на основі системи обліку повних затрат (умовний приклад)*

№ п/п	Показники (тис.грн)	Види продукції					Всього
		А	Б	В	Г	Д	
1	Затрати часу роботи обладнання 1, маш-год	400	200	300	100	0	1000
2	Виручка	220	160	270	310	480	1440
3	Прямі затрати: матеріальні та заробітна плата	150	110	200	280	440	1180
4	Амортизація обладнання 1 (розподілені затрати)	80	40	60	20	0	200
5	Амортизація обладнання 2 (прямі затрати)	0	0	0	0	70	70
6	Повна виробнича собівартість	230	150	260	300	510	1450
7	Фінансовий результат (валовий прибуток)	-10	10	10	10	-30	-10

* Кошторис, наведений в таблиці 3, трансформований із кошторису маржинальної собівартості (табл.2)

Згідно таблиці 3 збитковими виявились продукти А та Д. При аналізі даної аналітичної форми значна частина менеджерів, орієнтуючись на показник повної собівартості та розрахований на його основі показник валового прибутку, може бути схильною вилучити у плановому періоді збиткові продукти з виробничої програми. При всіх інших рівних умовах наслідки такого рішення наведені в таблиці 4:

Таблиця 4 - Аналіз фінансового результату на основі системи обліку повних затрат після вилучення продуктів А та Д (умовний приклад)

№ п/п	Показники (тис.грн)	Види продукції					всього
		А	Б	В	Г	Д	
1	Затрати часу роботи обладнання 1, маш-год	0	200	300	100	0	600
2	Виручка	0	160	270	310	0	740
3	Прямі затрати: матеріальні та заробітна плата	0	110	200	280	0	590
4	Амортизація обладнання 1 (розподілені затрати)	0	67	100	33	0	200
5	Амортизація обладнання 2 (прямі затрати)	0	0	0	0	0	70
6	Повна виробнича собівартість	0	177	300	313	0	790
7	Фінансовий результат (валовий прибуток)	0	-17	-30	-3	0	-50

При прийнятті стратегічних рішень перевагою системи обліку повних затрат над системою простого директ-костингу є можливість в деяких випадках правильно виявити збиткові види продукції, які підприємству вигідно вилучити з виробничої програми. У вище наведеному умовному прикладі (таблиці 3 та 4) одним з таких випадків є продукт Д. Припинення виробництва продукту Д дозволило б підприємству скоротити амортизаційні затрати, затрати матеріалів та затрати по заробітній платі на загальну суму 510 тис.грн, що повністю відповідає показнику повної собівартості продукту Д (табл.3, рядок 6), а доходи по продукту Д в той же час скоротились тільки на 480 тис.грн. Система обліку повних затрат спроможна точно оцінити об'єкт прийняття рішення - продукт Д, що дозволяє правильно визначити економічні наслідки від вилучення продукту із виробничої програми. Набагато частіше на підприємствах зустрічаються випадки як з продуктом А. Основна відмінність між ними полягає в тому, що в першому випадку на вид продукції Д не здійснювався розподіл (пропорціоналізація) постійних затрат, а в другому випадку на продукт А так. При вилученні з виробничої програми продукту А постійні затрати, які містились у показнику повної собівартості, не зменшились і одночасно «зробили» й інші види продукції збитковими, а маржинальний прибуток тим часом знизився на 70 тис. грн/рік.

Амортизаційні затрати є наслідком прийняття стратегічних рішень у минулому, пов'язаних з формуванням парку машин та обладнання а також пов'язаних з наявністю довгострокових договірних зобов'язань. Показник повної собівартості відіграє важливу роль на етапі планування впровадження у виробництво нового виду продукції. Протягом періоду життєвого циклу продукту прогнозовані раніше для продукту результативні показники з різних причин можуть досить часто відрізнятись від фактичних (нижчий попит, дорожча сировина, нижчі продажні ціни, нижча продуктивність праці тощо). Якщо у підприємства немає на даний момент кращих можливостей використання виробничих потужностей обладнання №1, то і вилучати продукт А із виробничої програми не вигідно, так як він має позитивне значення показника маржинального прибутку і покриває деяку частину постійних затрат: навпаки, в умовах низької завантаженості виробничих потужностей зростання обсягу продажу «збиткового» продукту А є для підприємства вигідним, так як в цьому випадку зростатиме і прибуток (зменшуються збитки).

Однією з причин того, що постійні затрати не реагують на зміни обсягу виробництва продукції, є неподільність факторів виробництва [14]: чим більша подільність факторів виробництва, тим меншим є ризик зазнати збитків, так як є можливість своєчасно реагувати на зміни в попиті, вилучаючи з експлуатації надлишкові потужності і таким чином зменшуючи постійні затрати. Система обліку повних затрат повністю ігнорує дану обставину, пропорціоналізуючи постійні затрати на об'єкти калькулювання затрат.

Основну відмінність для цілей аналізу фінансових результатів між простим директ-костингом та системою обліку повних затрат образно можна сформулювати наступним чином: при використанні інформації про повну собівартість менеджер спочатку починає шукати джерела збитку у виробничій програмі підприємства, коли потрібно їх шукати зовсім в іншому місці – в складі необоротних активів та організаційній структурі підприємства. При використанні простого директ-костингу у менеджера перед очима постійно знаходиться блок постійних затрат, порівнюючи величину якого з сумою загального маржинального прибутку можна вчасно прийняти правильне рішення про зміну в організаційній структурі підприємства, що дозволить знизити відповідну суму постійних затрат і таким чином покращити фінансовий результат. Звідси можна зробити наступний висновок: розподіл непрямих постійних затрат між видами продукції та розрахунок показника повної собівартості може призвести до прийняття на основі такої інформації хибних управлінських рішень, як оперативних так і стратегічних, так як в цьому випадку пропорціоналізуються постійні затрати на об'єкт калькулювання, які не залежать від прийняття управлінського рішення по даному об'єкту калькулювання. Постійні затрати не тільки можна, але й треба відносити до конкретного виду продукції – але тільки прямі постійні затрати. Причому розподіл прямих для певного виду продукції постійних затрат на одиницю продукції цього ж виду – це така сама помилка як і розподіл непрямих постійних затрат між видами продукції – розглядаються просто різні ієрархічні рівні об'єктів калькулювання.

Якщо постійні затрати не є готівковими, тобто не вимагають безпосередньо здійснення виплат (наприклад, як амортизація), то такі стратегічні прорахунки, як у вище наведеному умовному прикладі, не так швидко вплинуть на господарську діяльність підприємства, як у випадку, коли постійні затрати є готівковими (наприклад оренда обладнання), так як в останньому випадку шлях до неплатоспроможності, а отже і банкрутства, є набагато коротшим.

В цілому можна зробити наступний висновок: як аналітичні показники простого директ-костингу так і аналітичні показники системи обліку повних затрат непридатні для використання в якості критерію при прийнятті управлінських рішень по вилученню з виробничої програми збиткових видів продукції, так як при простому директ-костингу показник маржинального прибутку для певного продукту не порівнюється з можливими прямими постійними затратами даного продукту, що не дозволяє взагалі виявити збиткові види продукції, а при використанні системи обліку повних затрат відбувається пропорціоналізація постійних затрат на одиницю продукції, що може призвести до прийняття хибного управлінського рішення, так як постійні затрати не залежать від прийняття рішення по даному об'єкту калькулювання.

Аналітичні можливості розвинутого директ-костингу при прийнятті стратегічних рішень по виробничій програмі підприємства.

У вище наведеному умовному прикладі було описано основний недолік простого директ-костингу - неможливість його використання для цілей стратегічного планування. Але це не означає, як було також доведено вище, що підприємству необхідно для цілей стратегічного планування використовувати показник повної собівартості – саме для стратегічного планування показник повної собівартості і таїть найбільшу небезпеку, так як наслідки помилок в оперативному плануванні ще виправити можна, але стратегічні прорахунки можуть призвести до таких наслідків, коли виправляти буде вже нічого, так як підприємство збанкрутує.

Непридатність як простого директ-костингу так і системи обліку повних затрат для вирішення стратегічних проблем підштовхнула німецьких вчених К. Ате (1959 рік) та К. Мелеровіча (1961 рік) до розробки ускладненого варіанту директ-костингу, якому

вчені дали назву “облік багатоступінчастих сум покриття” (нім. mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung; mehrstufiges Direkt Costing) [3, 4]. На сьогоднішній день у вітчизняній літературі для позначення даного способу обліку та планування затрат також використовуються назви “облік покриття постійних затрат” (нім. Fixkostendeckungsrechnung), розвинутий (ускладнений) директ-костинг [5]. В подальшому будемо використовувати поняття розвинутий директ-костинг, так як самі розробники К. Ате та К. Мелеровіч зазначають, що цей спосіб обліку та планування затрат (доходів) не є новою системою управлінського обліку, а є тільки удосконалення простого директ-костингу для цілей аналізу фінансових результатів [3, 4]. Суть ускладненого варіанту директ-костингу полягає в тому, що суми покриття різних об'єктів калькулювання (вид продукції, продуктова група, підрозділ, підприємство) порівнюються з постійними затратами, які можна прямо віднести до даних об'єктів калькулювання. Тобто формується певна ієрархія об'єктів затрат. Схематично концепцію розвинутого директ-костингу можна відобразити наступним чином (таблиця 5):

Таблиця 5 - Концепція розвинутого директ-костингу

	Підприємство															
	Підрозділ 1								:	Підрозділ N						
	Продукто ва група 1			:	Продукто ва група N			:	Продукто ва група 1			:	Продукто ва група N			
	Продукт 1	...	Продукт N	:	Продукт 1	...	Продукт N	:	Продукт 1	...	Продукт N	:	Продукт 1	...	Продукт N	
Виручка	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Змінні затрати	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Маржинальний прибуток 1	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Прямі постійні затрати по продукту	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Маржинальний прибуток 2	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Прямі постійні затрати по групі продуктів	X			X	X			X	X			X	X			
Маржинальний прибуток 3	X			X	X			X	X			X	X			
Прямі постійні затрати по підрозділу	X							X	X							
Маржинальний прибуток 4	X							X	X							
Прямі постійні затрати по підприємству	X															
Маржинальний прибуток 5	X															

В даній статті не будемо детально описувати методику обліку для розвинутого директ-костингу. Сконцентруємо увагу, насамперед, на аналітичних можливостях даного методу в ході прийняття стратегічних рішень по вилученню збиткових продуктів із виробничої програми підприємства. Для висвітлення цього питання продовжимо умовний приклад, наведений в даній статті вище.

Одним із завдань системи управлінського обліку є формування інформації, яка дозволяє виявити збиткові види продукції. З таким, на перший погляд, простим

завданням може справитись не кожна система управлінського обліку: наприклад, система обліку повних затрат досить часто може “сигналізувати” про збитковість тих продуктів, виробництво яких для підприємства є відносно прибутковим.

Так, згідно таблиці 3 система обліку повних затрат сигналізує про збитковість продукту А, який необхідно вилучити з виробничої програми. В дійсності ж продукт А здійснює за даної організаційної структури виробничого процесу позитивний вклад у формування прибутку (у зменшення збитків). Простий директ-костинг також непридатний для виявлення збиткових продуктів: так, згідно даних таблиці 2 продукт Д має одне з найкращих значень показника маржинального прибутку, а в дійсності даний вид продукції є збитковим, так як маржинальний прибуток по ньому не покриває прямі постійні затрати.

Таблицю 3, в якій здійснюється аналіз фінансових результатів на основі показника повної собівартості продукції, можна представити в альтернативній формі (таблиця 6):

Таблиця 6 - Аналіз фінансового результату в системі розвинутого директ-костингу (умовний приклад)

№ п/п	Показники (тис.грн)	Види продукції					всього	
		А	Б	В	Г	Д		
1	Виручка	220	160	270	310	480	1440	
2	Змінні затрати: матеріальні та на оплату праці	150	110	200	280	440	1180	
4	Сума покриття 1 (=маржинальний прибуток)	70	50	70	30	40	260	
5	Прямі постійні затрати	200					70	270
6	Сума покриття 2	20					-30	-10

Так як для виробництва продукту Д використовується окремий вид обладнання, то амортизаційні затрати (постійні затрати) даного обладнання можна безпосередньо віднести на продукт Д (на весь обсяг виробництва, а не на одиницю продукції). А так як продукти А-Г виробляються на одному обладнанні, то й амортизаційні затрати даного обладнання можна безпосередньо віднести тільки до цілої групи продуктів А-Г. З таблиці 6 чітко видно, що збитковим є тільки продукт Д, так як показник суми покриття 2 для цього продукту має негативне значення. Для продуктів А-Г можна розрахувати тільки спільну суму покриття 2, так як постійні затрати не можна прямо віднести до конкретного виду продукції. На відміну від системи обліку повної собівартості розвинутий директ-костинг дозволяє менеджеру уникати прийняття хибних управлінських рішень.

Даний метод аналізу фінансових результатів дозволяє приймати правильні стратегічні рішення по виробничій програмі, так як в ньому відсутня пропорціоналізація постійних затрат по об'єктах калькулювання, що дозволяє точно спрогнозувати економічні наслідки від прийняття управлінських рішень.

Твердження прихильників системи обліку повної собівартості про непридатність використання директ-костингу для цілей стратегічного планування є цілком правильним. Але необхідно також зауважити, що дане твердження в повній мірі можна віднести і до самої системи обліку повної собівартості, інформація якої є непридатною як для вирішення оперативних, так і для вирішення стратегічних проблем.

Розробка розвинутого директ-костингу дозволила покращити інформаційно-аналітичне забезпечення системи стратегічного планування. Ускладнений варіант – це універсальний інструмент як оперативного так і стратегічного планування виробничої програми підприємства, так як в ньому з однієї сторони формується інформація про маржинальний прибуток, що дозволяє визначити оптимальну виробничу програму на

короткостроковий період, а з іншої сторони здійснюється диференціація постійних затрат, що дозволяє на основі порівняння сум покриття та постійних затрат для різних об'єктів калькулювання приймати правильні стратегічні рішення по виробничій програмі на довгостроковий період.

У даній статті було чітко обґрунтовано та продемонстровано недоліки показника повної собівартості, згідно якого пропорціоналізуються постійні затрати по об'єктах калькулювання. Використання в управлінні собівартістю показника повної собівартості може призвести до прийняття хибних стратегічних рішень по виробничій програмі. Управляти потрібно не повною собівартістю, а окремо змінними та постійними затратами. Для цього необхідна відповідна інформація не про повну собівартість, а окремо інформація про постійні та змінні затрати, яка системно формується при використанні розвинутого директ-костингу.

На практиці не обов'язковим є побудова глибокої ієрархії об'єктів затрат. Для більшості підприємств було б достатнім виділення 2 рівнів постійних затрат: прямих постійних затрат по видах продукції та по підприємству в цілому.

Подальшими напрямками розвитку даної теми є дослідження часового аспекту постійних затрат у системі багатоступінчатого маржинального аналізу (вперше запропонував Г. Зайхт) [1], використання багатовимірної моделі багатоступінчатого маржинального аналізу (Г.-У. Кюппер) [16], ув'язка скачкоподібних постійних затрат із ступенем завантаження виробничих потужностей (Г.-Й. Шолль, Т. Райхманн) [17, 18], розрахунок в системі багатоступінчатого маржинального аналізу оптимального моменту для вилучення збиткових продуктів із виробничої програми (Т. Райхманн) [18], інтеграція в систему розвинутого директ-костингу методу калькулювання ABC (Т. Райхманн, Г. Екінг) [18, 19].

Список літератури

1. Seicht G. Moderne Kosten- und Leistungsrechnung. Grundlagen und praktische Gestaltung, Industrieverlag Peter Linde, GmBH. – Wien. 1990
2. Kilger W. Flexible Plankostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung, 9. Aufl., Wiesbaden, – 1988
3. Agthe K. Stufenweise Fixkostendeckung im System des Direct Costing//ZfB, 1959. – S.404–418
4. Mellerowicz K. Die neuesten Entwicklungstendenzen der Kosterechnung und ihre praktische Bedeutung//in Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund, Januar 1959. – S.4
5. Нападовський Л.В. Управлінський облік: Підручник для студентів вищих навчальних закладів.- К: Книга, 2004.- 544 с.
6. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік. – Житомир: ПП Рута, 2002. – 480с.
7. Петренко С.Н. Контроллинг/Учебное пособие. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 328 с.
8. Голов С.Ф. Управлінський облік. Підручник. – К.: Лібра, 2003. – 704 с
9. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: Теория и практика. –М.:Финансы и статистика. – 1993.
10. Шермет А.Д. Управленческий учет. –М.: ИД ФБК-Пресс, 2004. – 512 с.
11. Івашкевича В.Б. Бухгалтерський управлінський облік: учеб. Для вузов.- М.: Экономистъ, 2006.- 618 с.
12. Ефремова А.В. Аналитические возможности системы управленческого учета «директ-костинг». Дисс. канд. экон. наук: 08.00.12. – М., 2002. – 206 с.
13. Marshall, A., Principles of Economics, London 1956
14. Gutenberg E. Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. I, Die Produktion, 3. Aufl.. Berlin/ Göttingen/ Heidelberg, 1957. – 650 S.
15. Дайле А. Практика контроллинга.- М.: Финансы и статистика, 2001. - 344 с
16. Schweitzer M., Küpper H. –U. Systeme der Kosten und Erlösrechnung, 7.überarb.und erweit. Aufl., München, – 1998
17. Scholl H.-J. Fixkostenorientierte Plankostenrechnung – die Grenzplankostenrechnung als Informationsinstrument zur Planung, Steuerung und Kontrolle unter besonderer Berücksichtigung der Betriebsbereitschaftskosten, 9. Aufl., Wiesbaden, – 1988
18. Reichmann T., Controlling mit Kennzahlen und Managementberichten. – 2. Auf. – München : Vahlen. 1990

19. Reichmann T., Oecking G.: Fixkostenmanagement auf Basis controllingorientierter Vertragsdatenbanken, in: ZfC, 1994, s. 252-261

В этой статье сделана попытка теоретически обосновать и продемонстрировать концептуальные недостатки системы учета полных затрат та преимущества развитого директ – costingа при принятии стратегических решений по исключению из производственной программы убыточных видов продукции.

In this article accomplish attempt of theoretical substantiate and show conceptual disadvantages of calculation full costs and advantages developed Direct Costing for accepting strategies decision for studies production program damagaly types of production.

УДК 658.152

Т.В. Калінеску, проф., д-р екон. наук, Г.С. Ліхоносова, студент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, м. Луганськ

Проблеми мінімізації ризиків інвестиційної діяльності підприємств.

Розглянуто ризики інвестиційної діяльності підприємства, наведено характеристику його основних складових, виявлено можливості його мінімізації й оптимізації.

ризик, невизначеність, інвестиційний ризик, податковий ризик, інвестиційна діяльність, мінімізація й оптимізація ризиків

Ризик як невід'ємний елемент економічного, політичного і соціального життя суспільства супроводжує всі сфери діяльності будь-якої організації, що функціонує в ринкових умовах. Залежно від того, яким саме видом діяльності займається суб'єкт господарювання, цей ризик відбиває та визначає тільки йому властиві характерні риси. Тому будь-яке підприємство, що пов'язане з інвестиційною діяльністю, повинне стикатися із виникаючими ризиками й мати інструменти щодо управління ними, спрямовані на їх оптимізацію та мінімізацію.

На сьогодні багато середніх й малих підприємств України активно розвиваються, намагаючись реалізувати можливості свого бізнесу у сфері інвестування. Проте, ця сфера діяльності все ще залишається досить витратною, тому виникає необхідність пошуку перспективних і дешевих напрямів фінансування інвестиційної діяльності підприємств, визначення шляхів впровадження додаткових пільг і податкових стимулів. Все вищезазначене неминує приводить до необхідності визначення складових інвестиційного ризику, в тому числі детального обґрунтування і уваги до податкових ризиків як з боку держави, так і з боку підприємницьких структур.

Питаннями управління ризиками інвестиційної діяльності підприємства займаються досить велика кількість як іноземних, так й вітчизняних вчених, серед яких можна назвати Альгіна А.П., Балабанова І.Т., Кошечкіна А.С., Лівшица В.Н., Махмудова О.Г., Поспелова А.В., Сидорова М.А., Хохлова М.В., Човушяна Э.О. та інші, які охарактеризували інвестиційні ризики, а також виділили обов'язкові етапи дослідження ризиків – аналіз і вибір заходів по їх усуненню і мінімізації [1]. Істотний внесок в дослідження питань виникнення й оптимізації ризиків, у тому числі податкових, зробили вітчизняні учені – економісти: Буряковський В.В., Василик О.Д., Іванов Ю.Б., Лютий В.О., Найдьонов В.С., Федосов В.М. та інші, які сформулювали, класифікували й окреслили шляхи їх усунення.

Але все ж таки невирішеними залишаються питання адаптації теорії управління інвестиційними ризиками, у тому числі й податковими, до практичних аспектів діяльності підприємств. В умовах сучасної економічної й політичної нестабільності ризики у всіх їх проявах вимагають суттєвої уваги, як до основних чинників уповільненого розвитку української економіки. Виходячи з того, що з об'єктивної точки зору, в природі не може існувати єдиної методології, напрямів, інструментів зниження будь-яких ризиків або їх мінімізації, тому що не завжди можливо точно спрогнозувати політичні, соціально-економічні процеси, прорахування як на рівні держави, регіону, так й на рівні підприємств, звідси виникає необхідність глибокого обґрунтування існуючих досліджень з цього приводу й розробки узагальнених шляхів зниження інвестиційних ризиків.

Метою цієї статті являється виявлення можливостей управління інвестиційними ризиками у рамках діяльності підприємств, обґрунтування й характеристика таких його складових як податкові ризики, розробка узагальнених рекомендацій щодо управління, а саме, зниження інвестиційних податкових ризиків.

Невизначеність і ризик є невід'ємними властивостями будь-якої підприємницької діяльності. А якщо допустити, той факт, що майже кожний суб'єкт господарювання здійснює у різній мірі інвестиції, то можна сказати, що інвестиційний ризик супроводжує кожен підприємницьку діяльність.

Як показали дослідження авторів з інвестиційної діяльності [2] поняття інвестиційний ризик є агрегованим, яке в сою чергу включає певні види конкретних ризиків. При цьому за основу слід взяти дослідження, що вже зроблені у цьому напрямку на інвестиційних ринках світу [3]. Мова йде про таку класифікацію інвестиційних ризиків як: капітальний, селективний, часовий, законодавчих змін, ліквідності, ринковий, кредитний (діловий), інфляційний, процентний, відзивний, ризик країни, регіональний, галузевий, підприємства й валютний.

Більшість з цих ризиків перекликається з ризиками, що має кожне підприємство й будь-яка діяльність, яка підлягає оподаткуванню. Тобто мова йде про те, що завжди існує ризик платника податків або можливість настання в процесі чи в результаті діяльності підприємства якої-небудь події, що має негативні наслідки для платника податків. Ця група ризиків підлягає вартісній оцінці, тобто визначається в конкретних грошових сумах можливих втрат з певною вірогідністю їх настання.

Якщо звернутись до визначення терміну “ризик платника податків”, то його можна порівняти за суттєвим змістом з податковим ризиком. Погоджуючись з трактуванням Іванова Ю.Б. [4, с. 17], який наголошує на тому, що податковий ризик – це є різновид фінансових ризиків, що характеризують можливість непередбачених фінансових втрат платника, пов'язаних з введенням нових видів податків, збільшенням податкових ставок по діючих податках, відміною податкових пільг або «податкових канікул», використовуваних підприємством, зміною порядку і термінів внесення податкових платежів, слід звернути увагу на схожість з деякими формулюваннями ризиків інвестиційної діяльності. Іванов Ю.Б. наводить найбільш повну класифікацію податкових ризиків згідно джерел їх виникнення, а саме: ризики зовнішньої й внутрішньої середи, де до зовнішньої – відносяться ризики фінансові, законодавчі, комерційні та податкового контролю, а ризики внутрішньої середи – це ресурсні, організаційні, соціальні й психологічні.

Розглянемо деякі з цих ризиків для визначення подібних рис й характеристик, з метою пошуку інструментів їх оптимізації. Так, якщо звернутись до складових інвестиційного ризику [2], то він складається з:

Капітального ризику, який є загальним на всі вкладення в інвестиції. Тобто це ризик того, що інвестор не зможе їх в цілому повернути не понісши втрат. Капітальний ризик зводиться до оцінки того, чи слід взагалі мати справу з інвестиційними цінними

паперами, чи краще вкласти кошти в інші форми інвестиційних активів – прямі грошові інвестиції, нерухомість, валюту і т.п.

Селективний ризик пов'язаний з неправильним вибором інвестицій і невірною оцінкою інвестиційних якостей об'єктів інвестування.

Ризик законодавчих змін може призводити до необхідності перереєстрації випуску інвестиційних цінних паперів, зміни умов їх випусків чи ухвалі додаткових витрат для емітентів і інвесторів. Зміна умов інвестування, емісії цінних паперів може породити невідповідність дійсності, що, у свою чергу, може несприятливо змінити правовий статус посередників по інвестиційним операціям.

Ризик ліквідності пов'язаний з можливістю втрат при реалізації інвестиційних інструментів (цінних паперів) через зміну оцінки їх якості.

Ринковий ризик – це можливі втрати від зниження вартості інвестиційних інструментів (цінних паперів) у зв'язку із загальним падінням ринку.

Кредитний (або діловий ризик) характеризується тим, що емітент, який випустив боргові інвестиційні інструменти (цінні папери), може бути неспроможним виплачувати відсоток по ним /або основну суму боргу чи інші зобов'язання.

Інфляційний ризик вказує на те, що при високій інфляції доходи, що отримують інвестори від інвестицій, знецінюються (з точки зору реальної купівельної спроможності) швидше, ніж зростають прибутки по ним, через що інвестори зазнають реальні втрати.

Процентний ризик – це можливі втрати, які можуть понести інвестори у зв'язку із змінами процентних ставок на ринку. Зростання процентного рівня на ринку призводить до зниження курсової вартості інвестиційних (цінних) паперів, особливо з фіксованим процентом.

Ризик країни – характеризується втратами від інвестиційних вкладень в підприємства, які знаходяться під юрисдикцією країни з нестійким соціальним і економічним станом, недружніми відносинами до країни, резидентом якої є інвестор.

Валютний ризик пов'язаний з валютними вкладаннями в інвестиції і залежить від змін курсу іноземної валюти.

Щодо характеристики й складу податкових ризиків, то до них відносять [4, с. 17]:

Фінансові, що представляють собою можливі донарахування сум податків і застосування штрафних санкцій, пов'язаних з реалізацією оптимізаційних схем. Але також до них, певною мірою, можна віднести такі види ризиків як процентні, кредитні і т.п.

Ризики податкового законодавства вміщують в себе дві підгрупи. Перша — це ризики, пов'язані зі змінами норм законодавчих і нормативних актів, що регулюють умови оподаткування і податкового адміністрування. Друга — це ризики, що виникають у зв'язку з неоднозначним трактуванням норм регуляторних актів і суперечністю податкового законодавства, які на практиці призводять до виникнення безлічі неоднозначних ситуацій.

Комерційні ризики обумовлені можливою реакцією партнерів по господарських операціях на зміну форми їх здійснення, податкового статусу платника або інших істотних умов господарювання. У випадку, коли умови для партнера погіршуються, вірогідним результатом може стати втрата господарських зв'язків (із одночасним виникненням ризиків, характерних для взаємодії з комерційними партнерами) або прямі втрати виручки, внаслідок зміни цінових параметрів угод.

У складі ризиків податкового контролю, як і ризиків законодавства, можна розглядати теж дві підгрупи. Перша з них пов'язана із збільшенням вірогідності контрольно-перевірочних заходів органами податкової служби, Пенсійного або соціальних фондів, що може бути пов'язано з порушеннями нормального режиму функціонування підприємства, втратою часу керівництвом і бухгалтерів, а також непродуктивними витратами, що знижують ефективність діяльності підприємства, у тому числі заходів з податкової оптимізації. Друга підгрупа ризиків податкового контролю визначає можливим застосування за наслідками

контрольно-перевірочної діяльності санкцій нефінансового характеру, а саме: адміністративної і кримінальної відповідальності, вживаних до посадових осіб і до підприємства (податкова застава, адміністративний арешт активів і т.п.).

Виходячи із вище зазначеного можна стверджувати, що до складу інвестиційних ризиків необхідно ввести також податкові ризики, але при цьому слід замінити або вивести ті, що дублюють можливості виникнення тих чи інших ймовірних подібних інвестиційних втрат.

Існування значної кількості ризиків, у тому числі податкових, негативно впливають на інвестиційну діяльність підприємства примушує шукати шляхи їх оптимізації й легальної мінімізації. У цьому напрямі обмежимось лише напрямками управління податковими ризиками і будемо рекомендувати вже апробовані до практики авторські розробки [2, с.], та звернемо увагу ще й на таке:

По-перше, не повинно бути одноманітності в нарахуванні податків для різних галузей економіки. Ставки податків повинні бути диференційовані за галузями, пропорційно вміщенню прибутку в об'ємі реалізації. Це ставитиме в обов'язок підприємствам мати рентабельність на середньо галузевому рівні, при цьому увесь прибуток понад певний рівень (у тому числі за рахунок інвестиційної діяльності) - повинен бути неоподатковуваним.

По-друге, введення податкових пільг на інвестиції - це теж один із заходів врахування особливостей, соціальної і економічної значущості виробництва, продукту або підприємства. При цьому необхідне селективне стимулювання інвестиційної діяльності в конкретних галузях і зосередження на тих пріоритетних напрямках фінансування, до яких можна віднести: інноваційну сферу, диверсифікацію виробництва, інвестиційні проекти, які прискорюють структурну перебудову економіки, здійснюються в нових промислових зонах і є запорукою підйому економіки країни.

Втретє, альтернативним джерелом інвестування в Україні, може стати венчурний капітал, який є найбільш ефективним і високорентабельним напрямом фінансування інвестицій. Його застосування доповнить державні і місцеві бюджети, дозволить створити додаткові робочі місця і сприятиме підвищенню добробуту населення. Але для цього треба удосконалити податковий режим не тільки в державі, але і мати стимули на конкретному підприємстві, території та можливе заохочення венчурних інвесторів.

Вчетверте, майже не задіяний для інвестицій, зокрема венчурних, і таке джерело фінансування, як засоби тіньового сектора. Якщо судити по питомій вазі грошей, які обертаються за межами банків, то за даними Національного Банку України цей показник налічує 44-45 % офіційно врахованої грошової маси. З урахуванням того, що поза банками за експертними оцінками [6, с. 36] переміщається 10-12 млрд доларів, це в сумі дає не менше ніж 87 % сукупної грошової маси в гривневому еквіваленті, можна стверджувати, що процеси збереження, утворення, інвестування або вивозу капіталу переважно здійснюються в тіньовій сфері. Для того, щоб ці засоби запрацювали і потекли в легальний бізнес, слід погодитися і підтримати точку зору Найдьонова В.С. і Сменковського А. Ю. [7, с. 113, 115] з приводу гострої необхідності зниження податків на бізнес і об'єднання всіх соціальних відрахувань в єдину диференційовану ставку.

Вп'яте, не може залишити поза увагою й повернення пільг на податок з прибутку щодо територій пріоритетного розвитку, спеціальних (вільних) економічних зон й інвестицій у тому числі. Вітчизняна й іноземна практика застосування податкових пільг на цих територіях вже доказала необхідність цього. Але є ще і інша соціальна сторона цієї проблеми, що стосується того, що майже всі ці спеціальні статуси застосовувались, здебільшого, на депресивних територіях, тому для поліпшення соціальних умов життя

населення цих територій, активізації економічного розвитку і інвестиційної діяльності підприємств, що розташовані на них, нема іншого шляху ніж сподівання на повернення пільг. Але при цьому слід:

- оптимізувати перелік пріоритетних видів економічної діяльності, які відповідали б соціальним і економічним задачам регіонів;
- вибрати критерії для визначення необхідності надання спеціальних статусів деяким територіям;
- здійснювати постійний моніторинг територій, яким надано пільгові режими.

Ефективне управління інвестиційними ризиками підприємства пов'язано безпосередньо з мінімізацією й оптимізацією податкових ризиків. Впровадження запропонованих рекомендацій, навіть на рівні обговорення щодо врахування їх у Проекті Податкового Кодексу України, буде сприяти досягненню прийняттого рівня ризиків для інвесторів і отримання певної запланованої норми інвестиційного прибутку. Це, в свою чергу, дасть можливість для фінансування основної діяльності підприємств за рахунок доходів від інвестиційної діяльності, зниження інвестиційних ризиків, підвищення вартості капіталів, задіяних в інвестиційній діяльності, що дозволить створити певний рівень накопичень задля оновленого потенціалу підприємств і гарантуватиме їх інвестиційну безпеку.

Подальші дослідження авторів будуть спрямовані на адаптування усіх складових податкового ризику до особливостей практичної діяльності підприємств, пошук найбільш оптимальних шляхів і методів мінімізації даного ризику, виходячи з особливостей інвестиційної діяльності підприємств.

Список літератури

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 146 с.; Хохлов Н.В. Управление риском. – М.: ЮНИТИ – Дана, 1999. – 267 с.
2. Калінеску Т.В. Методологія аналізу й оцінки ефективності переміщення сфери діяльності підприємств : Монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. – 280 с.; Стратегічний потенціал підприємства: Формування та розвиток / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д.Кирилов. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 256 с.
3. Финансовый менеджмент /Авт. кол. под рук. Стояновой Е.С. – М.:Перспектива, 1993. – С. 274 – 279; Securities Training Corporation. General Securities Lessons. – New York, 1989. – 413 p.; Bank Investments and Funds Management. – Washington: ABA, 1988. – 357 p.
4. Иванов Ю. Оптимизация в налоговом планировании // Сборник Систематизированного законодательства. – Выпуск 9, 2005. – с. 13– 19.
5. Калінеску Т.В. Про податкові стимули інвестицій // VI-я міжрегіональна науково-практична конференція: теорія, практика і перспективи розвитку”: Матеріали конференції: Донецьк: ДОНГУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – С. 251 – 255.
6. Махмудов А.Г. Инвестиционная политика и управление: Монография. – Донецк: “Донбасс”, 2000. – 579 с.
7. Найденов В. С., Сменковский А. Ю. Инфляция и монетаризм. Уроки антикризисной политики. – Б.Ц.: ОАО «Белоцерковская книжная фабрика», 2003. – 352 с.

Рассмотрены риски инвестиционной деятельности предприятия, определены характеристики, их основных составляющих, выявлены возможности их оптимизации и минимизации.

The risks are considered to investment activity of enterprise, description of its basic constituents is resulted, found out possibilities of its minimization and optimization.

Я.Д. Крупка, проф., д-р екон. наук

Тернопільський національний економічний університет

А.Р. Мельник

сертифікований аудитор аудиторської фірми «Консул»

Застосування принципів обліку та розкриття інформації в процесі інвестиційної діяльності

У статті розглядаються важливі принципи обліку та фінансової звітності, що використовуються у вітчизняній та міжнародній практиці. Рекомендовано найбільш повно використовувати при здійсненні інвестиційної діяльності принципи суттєвості, доречності, обачності та суттєве обмеження «вигода вище від витрат».

інвестиції, інвестиційна діяльність, принципи обліку та фінансової звітності, суттєвість, доречність, обачність, обмеження «вигода вище від витрат»

Виходячи із Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", вітчизняні облік та фінансова звітність повинні будуватися на підставі таких нових важливих принципів як доречність, повне висвітлення, обачність, превалювання сутності над формою та інших. Це стосується, насамперед, розкриття інформації про діяльність підприємства з метою залучення додаткових інвестиційних ресурсів.

Інвестиційна діяльність вважається однією з найважливіших сфер господарського життя підприємства. Характерними її ознаками є те, що вона охоплює значні часові періоди, ґрунтується на довгостроковій перспективі, вимагає значних фінансових ресурсів для оновлення матеріальної бази, запровадження нових інноваційних технологій, розширення виробництва, завоювання нових ринків сировини та енергетичних ресурсів, збуту випущеної продукції.

На жаль, сучасна теорія обліку та розкриття інформації спрямована в основному на формування змісту та принципів поточної операційної діяльності підприємств. Вона не враховує технологічних, організаційних та правових особливостей реалізації інвестиційних процесів та проектів.

Метою даної статті є розкриття найбільш важливих принципів і правил ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до міжнародних та національних стандартів. До важливих завдань входить застосування цих принципів до інвестиційних процесів, що відбуваються на підприємстві і пов'язані з придбанням та реалізацією основних засобів, здійсненням фінансових інвестицій, реалізацією важливих інвестиційних проектів та програм, залученням іноземних інвестицій.

Треба відзначити, що донедавна українська обліково-інформаційна система, трансформована без суттєвих змін ще з радянських часів, була незрозумілою для іноземного інвестора. З практики можна навести багато прикладів, коли іноземні інвестори, що здійснили вкладення капіталу в українські підприємства, вимагали ведення обліку та складання звітності за методикою і стандартами, що застосовуються у їх країнах. Треба врахувати, що такі спільні підприємства повинні вести облік і складати звітність ще й за вітчизняною методикою, окремо здійснювати громіздкий податковий облік валових доходів, валових витрат, ПДВ. Звичайно, що одночасне ведення обліку і звітності за кількома паралельними системами не є оправданим, призводить до дублювання, додаткових витрат на ведення обліку.

При цьому порушується найбільш суттєве обмеження, що впливає з основоположних концепцій і принципів бухгалтерського обліку: зиск від облікової інформації для осіб, які приймають рішення, має бути вищим, ніж витрати на одержання цієї інформації. Співвідношення "витрати-результат" в інформаційній сфері вважається однією з найбільш важливих характеристик облікової інформації. Всеохоплююче обмеження "вигода вище від витрат" дозволяє встановити глибину облікової інформації, необхідний ступінь деталізації облікових і звітних даних щодо об'єкта дослідження. Однак деякі автори вважають дане обмеження нереальним. Глен А. Велш, Даніель Г. Шорт, наприклад, розцінюють дану концепцію як економічно розумну, проте важку для реалізації в практиці через неможливість точного виміру як витрат, так і результатів [1,с.149]. Качалін В.В. називає дану концептуальну основу фінансового обліку "досить туманною", оскільки вигоди користувачів важко відобразити у кількісному вимірі [2,с.34].

Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл вважають основною перешкодою, яка не дозволяє реально оцінити ефективність облікової інформації те, що готують інформацію і несуть затрати по ній одні користувачі, тоді як вигоди від її використання одержують інші [4,с.119]. Це стосується, насамперед, інформації, пов'язаної з інвестиційною діяльністю. З одного боку, підприємство (фірма) готує і через публічну звітність розкриває інформацію про свою діяльність з метою пошуку потенційних інвесторів. З іншого боку, воно може використовувати "чужу інформацію" для визначення ефективних напрямів фінансового інвестування при формуванні власного інвестиційного портфеля.

У свій час у вітчизняній практиці також були спроби оцінити облікову інформацію з допомогою вартісних показників, розробити методику визначення ефективності інформації зіставленням доходів і витрат. Однак, через неможливість реальної оцінки інформації дані методики не знайшли практичного застосування.

Незважаючи на труднощі вартісної оцінки інформації, на нашу думку, було б несправедливо недооцінювати згадане основоположне обмеження "вигода вище від витрат". Відступ від даного принципу може призвести до появи надлишкової, непотрібної інформації, яка не впливає на прийняття рішень, або дублюється у різних варіаціях. Прикладом цьому може бути одночасне ведення кількох паралельних систем обліку і звітності в деяких спільних підприємствах України.

До того ж не можна не згадати ще про одне дуже важливе обмеження в обліку - суттєвість інформації. Воно близьке до попереднього і означає обмеження порогу визнання інформації. Вважається, що статті і суми, які мають невелике значення, хоч і відображаються в обліку, не повинні показуватися окремими позиціями у звітності. Це зумовлено тим, що така інформація є несуттєвою, вона не може впливати на обґрунтування рішень.

Міжнародні стандарти обліку об'єднують ознаки суттєвості, своєчасності та використання для прогнозування у єдиний принцип - доречність. Під доречністю розуміється здатність інформації впливати на рішення, що приймаються на її основі.

У вітчизняній практиці цей принцип не вважався пріоритетним. Не згадується про суттєвість облікової інформації і в Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні". Разом з тим, у вітчизняних Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, зокрема, в П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" даються застереження щодо необхідності розкриття у фінансовій звітності лише суттєвої інформації, відсутність якої може вплинути на прийняття рішень користувачами інформації.

У сфері інвестиційної діяльності дуже важко встановити межу визнання інформації. Це зумовлено тим, що в обліку і публічній звітності повинна бути подана

різнобічна інформація, що характеризує об'єкт інвестування принаймні з трьох позицій:

- а) з позиції інвестиційної привабливості;
- б) наявних інвестиційних ресурсів і витрат;
- в) для визначення ефективності інвестиційних вкладень.

Це означає, що в обліку і аналізі повинна формуватися інформація за такими напрямками:

оцінка прибутковості, ринкової активності, майнового і фінансового стану підприємства (з позиції "а");

наявності і руху необоротних активів, доходів, витрат і результатів інвестиційної діяльності (з позиції "б");

грошових потоків (в першу чергу, прибутку, амортизації) з метою контролю повернення інвестованих коштів (з позиції "в").

Отже, для прийняття рішень в інвестиційній сфері може використовуватися, практично, весь обсяг обліково-аналітичної інформації, що стосується як операційної виробничо-комерційної діяльності, фінансових операцій, так і суто інвестиційної сфери для встановлення структури і обсягів реальних капітальних вкладень і фінансових інвестицій, джерел їх фінансування, інших доходів і витрат від операцій з необоротними активами.

Ще одним обмеженням, яке застосовується при формуванні і розкритті облікової інформації, є принцип консерватизму. Його прихильники вважають, що при формуванні правдивої інформації про діяльність і фінансовий стан підприємства особливу увагу необхідно надавати уникненню:

- а) переоцінки активів і доходів;
- б) недооцінки зобов'язань і витрат.

Даний принцип своїм корінням походить з більш консервативної європейської бухгалтерської школи (Німеччина, Франція). На користь консерватизму в бухгалтерській справі висувається ряд аргументів.

Перший полягає в тому, що песимізм бухгалтерів нейтралізує надмірний оптимізм власників, інвесторів, менеджерів.

Другий аргумент зводиться до того, що перебільшення прибутків і оцінки майна є більш небезпечним для власників фірм, ніж недооцінка прибутковості. Іншими словами, наслідки, що можуть мати місце в результаті збитковості, банкрутства, є більш серйозними, ніж заниження прибутків. Тому не можна використовувати одні і ті ж принципи і правила для визначення і відображення прибутків і збитків.

Третій аргумент, що висувається на користь консерватизму, базується на тому, що для бухгалтера є доступними більш значні обсяги інформації, ніж для інвесторів і кредиторів. До того ж, у звітність можуть бути включені дані, які пізніше виявляться неправильними. З іншого боку, у звіт може бути не включена правильна інформація. З цієї позиції консерватизм полягає в тому, що санкції за помилки в бухгалтерській звітності повинні бути більш вагомими, ніж за неповне розкриття інформації.

В американській бухгалтерській практиці принцип консерватизму не знайшов широкого визнання. Деякі автори твердять, що консерватизм призводить до заниження результатів діяльності у звітності, суперечить принципів релевантності (доречності) інформації, а тому його не повинно бути в теорії обліку [5, с.103]. Вони вважають, що свідоме заниження результатів за даними обліку може призвести до невдалих рішень, так само, як і їх завищення.

Тривалий час не знаходив застосування принцип консерватизму і у вітчизняній обліковій практиці. На нашу думку, це було зумовлено такими причинами:

1. Традиційною схильністю вітчизняних управлінців до "прикрашування" результатів діяльності і приховування ознак безгосподарності.

2. Свідомим завищенням результатів (переоцінка активів, заниження витрат) з метою створення відповідної бази для виплати премій, заохочень, дивідендів.

3. Однобоким підходом податкових органів до результативності, які при перевірці підприємств, діють за принципом "можливого заниження доходів і завищення витрат".

4. Ігноруванням даного принципу при визначенні деяких методологічних засад вітчизняного обліку, зокрема, відсутність фондів знецінення активів, страхових джерел, резерву сумнівних боргів та інших засобів страхування діяльності.

Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" у даний час одним з найважливіших принципів обліку вважається принцип обачності, тобто застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів. За своєю сутністю даний принцип відповідає прийнятому у міжнародній практиці принципу консерватизму.

У міжнародних стандартах обліку принцип обачності разом з принципами повноти, правдивості, нейтральності, превалювання сутності над формою, характеризує таку основну якісну характеристику як достовірність інформації. Достовірною вважається інформація, яка не містить помилок та упереджених суджень.

У інвестиційній сфері принцип обачності повинен стояти на першому місці. Це пов'язано з тим, що у капітальні та фінансові інвестиції вкладаються значні суми коштів. Між їх вкладенням та одержанням вигоди від них проходить багато часу. Спрогнозувати майбутні очікувані вигоди наперед на 5-10 років дуже важко. На їх величину може мати вплив значна кількість сторонніх чинників, незалежних від учасників інвестиційного процесу. В цих умовах дієве застосування принципу обачності є вкрай необхідним.

Висновки. Здійснення інвестиційної діяльності вимагає значних обсягів облікової та іншої інформації для:

- визначення інвестиційної привабливості того чи іншого об'єкта;
- встановлення наявних інвестиційних ресурсів та витрат;
- розрахунку прогнозованої та фактичної ефективності інвестиційних проектів та програм.

Більша частина цієї інформації формується за великі проміжки часу в умовах значної невизначеності та ризику. Тому при здійсненні інвестиційної діяльності, реалізації довгострокових інвестиційних проектів та інноваційних програм найбільш повно повинні використовуватись такі основні принципи і обмеження в обліку та розкритті інформації у фінансовій звітності, як принцип суттєвості та доречності, обачності (консерватизму) з врахуванням основоположного обмеження «вигода вище витрат».

Список літератури

1. Велш Глен А., Шорт Деніел Г. Основи фінансового обліку / Пер. з англ. О.Мінін, О.Ткач. - К.: Основи, 1997. - 943 с.
2. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами СААР. - М.: Дело, 1998. - 452 с.
3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004.
4. Нидлз Б. и др. Принципы бухгалтерского учета. / Б.Нидлз, Х.Андерсон, Д.Колдуелл: Пер. с англ. / Под ред. Я.В.Соколова. - 2-е изд. - М.: Финансы и статистика, 1993. - 496 с.

5. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ / Под ред. проф. Я.В.Соколова.- М.: Финансы и статистика, 1997. - 576 с.

В статье рассматриваются важные принципы учета и финансовой отчетности, которые используются в отечественной и международной практике. Рекомендовано наиболее полно использовать при осуществлении инвестиционной деятельности принципы существенности, уместности, осмотрительности и существенное ограничение «выгода выше от затрат»

In the article important principles of consideration and financial reporting are considered, that are used in home and international practice. The most complete are recommended to use during realization of investment activity the principles of importance, appropriateness, circumspection and substantial limitation the «benefit higher from charges»

УДК 657

Г.Г. Кірейцев, проф., д-р екон. наук

Національний аграрний університет, м. Київ

Глобалізація економіки як чинник оновлення обліку та підвищення його впливу на інвестиційну діяльність

Процеси глобалізації в просторі і часі відбуваються постійно. Вони охоплюють практично всі сфери суспільного життя людини і тому досліджуються багатьма вченими – представниками різних економічних, соціальних, юридичних та інших наук.

Так, пояснюючи феномен глобалізації, В. І. Толстих акцентує увагу на головних її ознаках. За його думкою до них відносять явища, фактори, тенденції і процеси, котрі стали загальнозначущими, загальнолюдськими для світового співтовариства в цілому, зачіпають інтереси і виражають потреби всіх народів і громадян, країн і культур і так ними сприймаються та оцінюються.

Процеси глобалізації економіки мають свої особливості. Вони є складними. Завершеного характеру вони набули і продовжують набувати лише в окремих напрямках розвитку економіки. В даний час у багатьох країнах світу функціонують глобальні виробництва, глобальні ринки та глобальні фінанси.

Процес глобалізації пов'язаний з інвестиціями, з рухом капіталів і можливості приєднатися до такого процесу оцінюють по-різному. Так, за думкою американця Т. Фрідмена “не кожна країна може рахувати себе частиною цієї системи, хоч практично всі держави (як і промислові компанії) знаходяться під тиском – вони повинні адаптуватися до виклику глобалізації. Але політичний і економічний вибір більшості урядів різко обмежений тим, що в світі існує одна наддержава і править у світі капіталізм”.

Розуміння причин виникнення та ролі глобалізації в процесах суспільного економічного відтворення важливо тому, що воно сприятиме обґрунтованому вибору концепцій та розробці моделей розвитку економіки, раціональній побудові механізмів реалізації положень таких концепцій, включаючи ринкові механізми управління на всіх ієрархічних рівнях, а також оновленню на цій основі національних систем бухгалтерського обліку. В минулому оновлення облікових систем відбувалося з

урахуванням дії закону адекватності систем обліку рівню розвитку національної економіки та продуктивних сил суспільства, притаманних йому економічних відносин та сформованому культурно-ментальному середовищу. Зараз йдеться про іншу концепцію.

Глобалізація поставила нові задачі перед управлінням процесами економічного відтворення і обумовила потребу повнішого використання можливостей всіх галузей економічної науки. Особлива місія в цьому зв'язку покладається на системний бухгалтерський облік. Забезпечення ефективнішої реалізації науково-пізнавальної, соціальної, інформаційної, регулюючої, контрольної, прогностичної його функцій стає першочерговою і актуальною проблемою.

Глобалізація мотивує покращення якості і повніше використання бухгалтерської інформації в механізмах регулювання постійно ускладнюваних економічних відносин. Практичне вирішення цих проблем відбувається шляхом удосконалення обліку в напрямку задоволення інформаційних потреб користувачів, а також уніфікації методології обліку на міжнародному рівні. Щодо задоволення потреб базових національних інститутів, то ця проблема протягом останнього десятиліття досліджується недостатньо і вирішується повільно.

Чинники, що зумовлюють зміну положень методології бухгалтерського обліку та його практики формуються під впливом потреб знати умови, процеси і результати діяльності в реальному економічному житті. Основними серед них є зміна та розвиток відносин власності на засоби виробництва, механізмів формування та розподілу доходів, організаційних форм виробництва товарів, їх продажу, а також процеси, зумовлені глобалізацією світової економіки та пов'язані з інвестиціями міжнародних ринків капіталів.

Перша група чинників має вітчизняне своє походження. Вони досліджувалися вченими протягом другої половини минулого століття. Використовувана на той час модель економіки забезпечувала певну її стабільність, проте вона була зорієнтована на адміністративні методи управління і стримувала таким чином її розвиток. Облік в зазначений період залишався як національна система, що була адекватною до економічних механізмів її функціонування та регулювання.

Друга група чинників пов'язана з глобалізацією економіки і має міжнародне походження. Їх вплив на розвиток національних систем обліку досліджено недостатньо. Таке дослідження вітчизняними вченими лише розпочато.

Чинники як першої, так і другої групи впливають на методологію бухгалтерського обліку не відособлено. Разом з тим чинники другої групи мають свої особливості. Формування їх може розглядатися як створення передумов розвитку інвестиційної діяльності. Воно відбувається під впливом рішень міжнародних фінансових структур (Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ) і т. ін.) та міжнародних професійних недержавних організацій (Міжнародна федерація бухгалтерів, Міжнародна рада із стандартизації бухгалтерського обліку). На вітчизняних теренах зміни у методології набули форми розробки, затвердження Мінфіном України та застосування на практиці П(С)БО, що не протирічають положенням МСФЗ.

Оцінити хід, наслідки і силу впливу на облікову методологію чинників другої групи поза розуміння природи та сутності глобалізації економіки неможливо. Пов'язано це з тим, що суспільний поділ праці та спеціалізація були, є і залишаться основою науково-технічних досягнень. Вони зумовлюють активізацію інвестиційної діяльності і призводять до високих рівнів концентрації виробництва та до економії на умовно-постійних витратах, тобто «економії на масштабах». Точне уявлення бухгалтера-професіонала (теоретика і практика) про природу такої економії важливе

тому, що ринкова економіка функціонує в умовах обмежених ресурсів та невизначеності і обмеженість ресурсів стає все загрозливішою.

У другій половині XX століття зусилля окремих держав було активізовано в напрямку інтернаціоналізації економіки. Як наслідок – активізовано інвестиційну діяльність. Одержали розвиток глобальні виробництва, а відповідно і обумовлені ними глобальні ринки та глобальні фінанси. Відбувалися такі процеси під впливом розвитку економіки як цілісної світової системи. Останнє повинно бути усвідомлено всіма керівниками держав, владних структур, міністерств, відомств, всіма вченими і практиками-економістами та суб'єктами практичного управління всіх його рівнів.

До 1973 р. світ жив за правилами Бреттон-Вудської системи, яка передбачала використання закритих рахунків капіталів та фіксованих валютних курсів. Починаючи з 1973 р., після ліквідації Бреттон-Вудської системи настала ера лібералізації рахунків капіталів. Внаслідок цього були створені умови поруч з власними джерелами інвестицій, використовувати міжнародні. Отже, з ліквідацією цієї системи, що відбулася під впливом світової глобалізації економіки, домінуючими стали умови свободи руху капіталу на міжнародному рівні. Саме в цей час і було створено Міжнародний комітет стандартизації бухгалтерського обліку як інфраструктуру з інформаційного обслуговування глобальної економіки.

Глобалізація зумовлює необхідність застосування єдиних принципів, уніфікованих правил бухгалтерського відображення економічної діяльності. Тому в даний час майже в усіх країнах світу, не дивлячись на різні рівні їх економіки, робиться спроба дотримуватися єдиного підходу щодо ведення бухгалтерського обліку та складання і оприлюднення фінансової звітності. Його спрямовано на створення умов довіри з боку інвесторів шляхом забезпечення прозорості ведення підприємницьких справ, відкритості ринкової економіки.

Процеси глобалізації економіки формують нові, набагато складніші умови управління інвестиційною діяльністю, фізичним, фінансовим та людським капіталом. Такі умови є результатом об'єктивних процесів розвитку продуктивних сил суспільства і потребують нової концепції розвитку національної системи бухгалтерського обліку.

Нова концепція не повинна ігнорувати життя підприємства як основної ланки суспільного економічного відтворення. В ній повною мірою повинні враховуватися внутрішньосистемні інформаційні потреби менеджменту, працюючих та власників. А тому уніфікація методології обліку не повинна бути штучною. Розробку її положень необхідно здійснювати як природний процес, не зволікаючи і не кваплячись. Крім того вона не має створювати умови для виникнення конфлікту інтересів та послаблення науково-пізнавальної і соціальної функції обліку.

Враховуючи неминучість та темпи, з якими відбуваються процеси глобалізації світової економіки, розширення ринків капіталів, країни з перехідною економікою, включаючи Україну, створюють умови для реалізації можливостей ринкових механізмів її регулювання на національному рівні. Прагнення мобілізувати фінансові ресурси за рахунок внутрішніх та міжнародних джерел для соціального та економічного свого розвитку стає державною економічною політикою. Проте на початку реформ вибір моделі для розробки економічних та господарських механізмів як основи ринкової трансформації був обмежений. За думкою А.Гальчинського для вибору такої моделі існувала можливість використати один з двох варіантів:

- поглиблення постулатів неоліберальної моделі ринкових відносин;
- здійснення усвідомленого переходу до інституціональної моделі, побудованій на принципах діріжизму з елементами сильного державного регулювання.

Під впливом міжнародних фінансових організацій в Україні прийнято перший варіант. Враховуючи, що існують проблеми вибору базових концепцій розвитку

економіки і як наслідок орієнтованих на рівень майбутнього нового стану розвиненої економіки національних систем бухгалтерського обліку, даному питанню завжди слід приділяти значну увагу.

На початку дев'яностих років минулого століття Україна розпочала реалізацію можливостей ринкової економіки. Остання базується на конкретних теоретичних засадах економічної науки.

Механізми реалізації положень економічної науки формують шляхом прийняття юридичних законів, розробки концепцій та програм. Юридичні закони, концепції і програми спираються на визнані у суспільстві провідні економічні теорії. Наукове їх обґрунтування, особливо законів та концепцій макrorівня, є важливою передумовою успішного їх виконання та забезпечення ефективного управління процесами економічного відтворення. Інтуїтивне та помилкове їх ухвалення на макrorівні без урахування положень економічної теорії – це, перш за все, причини високих трансакційних витрат, збитків та кризового стану економіки. При цьому, чим вищий ієрархічний рівень, на якому приймаються загальні державні рішення, тим більший позитивний або негативний їх вплив на результативність функціонування економічної системи.

Оскільки домінуючим в економічній теорії до кінця XX століття був неокласичний напрям, то й програми ринкової трансформації, що реалізують в Україні, спираються на нього. Одним з варіантів реалізації неокласичної економічної теорії на міжнародному рівні, використовуваний МВФ, є Вашингтонський консенсус.

Положення консенсусу спрямовані на глобалізацію економіки, яка ґрунтується на інтересах власників капіталів і передбачає забезпечення виробництва і продажу конкурентоспроможних товарів в усіх країнах, підвищення на цій основі матеріального рівня життя. Але часто такі очікування лишаються невиправданими. У цьому зв'язку процеси і наслідки глобалізації, які відбуваються за програмою МВФ, лауреат Нобелівської премії з економіки 2001 року Джозеф Стігліц оцінює негативно.

Існують інші застереження щодо придатності положень Вашингтонського консенсусу для ринкової трансформації економіки. Як стверджують економісти CASE, виконуючи системоутворюючу роль щодо забезпечення стійкості міжнародної валютної системи, МВФ співпрацював переважно з розвиненими країнами та концентрував свою увагу на основних монетарних та фіскальних агрегованих показниках. В країнах з перехідною економікою МВФ переважну увагу надавав скороченню внутрішнього попиту і дуже мало – розширенню внутрішніх пропозицій. Все це наводить на думку, що базові концепції МВФ, які покладено в основу і реалізовано за допомогою Вашингтонського консенсусу, для країн з перехідною економікою не лише не можуть гарантувати можливості створення ефективних національних систем бухгалтерського обліку, а й протирічать основним положенням інституціональної економічної теорії.

Вимоги консенсусу спираються на теоретичні положення неолібералізму, неокласичної економічної теорії та її ядра монетаризму, котрі є адекватними з інститутами лише тих країн, де має місце високий рівень розвиненості продуктивних сил і де еволюційно ринкове середовище уже сформоване та активно використовують антимонопольне законодавство. Крім того, деякі з вимог консенсусу для країн з перехідною економікою сформульовані без достатнього наукового обґрунтування (утиск грошової маси, прискорена приватизація, лібералізація цін, товарних і фінансових ринків, вилучення держави з економіки). Ці вимоги нехтують економічні інтереси України і унеможливають забезпечення гармонізації відносин мікро – і макросуб'єктів господарювання та потребу формування нових регулюючих функцій держави.

Перелічені вимоги консенсусу було закладено в механізми регулювання економіки України. Вони оказали вирішальний свій вплив на використану в П(С)БО його методологію. Все це зумовлює потребу переусвідомлення можливостей позитивного бухгалтерського впливу на розвиток національної економіки та суттєвий перегляд з цією метою П(С)БО, особливо тих, де використано «нову» методологію обліку витрат, доходів та результатів діяльності, а також обліку амортизації та зносу основних засобів.

Увага до вибору моделі економіки та її розвитку зумовлена потребами об'єктивного бачення її впливу на методологію бухгалтерського обліку через взаємозв'язок моделі економіки з економічними та господарськими механізмами. Таке бачення дозволяє оцінювати суттєві зміни та оцінити результати орієнтованого на принципи МСФЗ реформування бухгалтерського обліку в Україні.

Що показали результати наших досліджень в даному контексті?

По-перше, нова національна система бухгалтерського обліку в Україні створюється з урахуванням вимог економічних механізмів, основаних на положеннях Вашингтонського консенсусу. По своїй суті – це система інформаційного сервісу управління капіталом глобальних структур. Глобальні облікові стандарти – це стандарти, що розробляються виходячи з потреб розвинених ринків. В цьому зв'язку вони стають все складнішими.

В умовах перехідної економіки МСФЗ недостатньо орієнтують на вимоги управління функціонуванням локальної економіки і це фундаментальне положення більшість дослідників ігнорують. Економіка, перш ніж стати глобальною, повинна стати розвинутою локально. І як правильно було зауважено на відкритті IV Міжнародної науково-практичної конференції «Православні духовні цінності в умовах глобалізму», дотримуватися потрібно принципу: мислити глобально, а діяти локально.

По-друге, окремі положення Вашингтонського консенсусу в ході їх реалізації потенційно можуть позитивно впливати на створення економічних механізмів господарського регулювання, особливо ті, що орієнтують на повніше використання для фінансування інвестицій залучених коштів.

Зробити це стає можливим лише шляхом забезпечення такої якості інформації уніфікованого бухгалтерського обліку, яка сприятиме створенню умов транспарентності, підвищенню довіри з боку інвесторів і кредиторів, та формуватиме умови подальшого економічного розвитку. Проте в реальному часі і просторі цього не відбувається. Відсутність більшості активних ринків за об'єктивних обставин, достатнього позитивного досвіду функціонування антимонопольних структур унеможливорює конкуренцію як основну вимогу до ринкової економіки і механізми ринкового регулювання стають не ефективними.

В огляді питань практичного застосування міжнародних стандартів фінансової звітності (Записка секретаріату Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) зазначено, що "...країни з перехідною економікою відчувають дефіцит бухгалтерської інфраструктури та професійних установ, потрібних для рішення тих проблем, які виникають у зв'язку з переходом до використання єдиного набору глобальних стандартів - стандартів, що розробляються виходячи з потреб розвинених ринків і стають складнішими". В цьому зв'язку процес зближення норм регулювання обліку на міжнародному рівні розпочато в 1973р. утворенням Міжнародного комітету з бухгалтерських стандартів і продовжено реорганізацію комітету в 2001р. на Міжнародну раду із стандартів бухгалтерського обліку. Рада розробляє глобальні стандарти, що відомі як Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ).

Складність та невирішеність проблем адаптації національних систем бухгалтерського обліку в країнах з перехідною економікою, включаючи Україну, до

положень МСФЗ зумовлюють потребу в дослідженні та узагальненні досвіду щодо їх вирішення.

Цим питанням була присвячена Міжнародна науково-практична конференція «Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності: досвід та перспективи впровадження в країнах перехідної економіки», що відбулася у м. Києві 28 лютого – 1 березня 2007 року.

На конференції зверталася увага на необхідність адаптації законів України до законів Європейського Союзу та гармонізації на цій основі національної системи бухгалтерського обліку з міжнародними стандартами. Ця думка походить від визнання як причини перешкод у засвоєнні міжнародних стандартів обліку різних правових систем.

В дійсності правові системи впливають на гармонізацію національних систем обліку з міжнародними стандартами. Проте різні правові системи – це результат використання різних моделей економіки, що мають місце у зв'язку із різними рівнями розвитку національних економічних систем, тобто це результат різних етнічних концепцій та культурно-ментального середовища, функціонування різних базових інститутів, що покладено в основу економічних механізмів. Інститути – це звички та стереотипи мислення, які поділяють більшість членів суспільства, це мова, звичаї, релігія та ін. А це позначає, що розраховувати на швидке узгодження на міжнародному рівні різних правових систем, яке може позитивно вплинути на прискорення засвоєння міжнародних облікових стандартів, проблематично. За любых обставин необґрунтована уніфікація обліку зробить цей процес штучним, що не створюватиме умов оптимізації ринкових відносин (за Парето), а єдина для всіх країн світу уніфікована за міжнародними правилами методологія бухгалтерського обліку стане неможливою.

Вирішальним тут є фактор часу, протягом якого відбудеться наближення неформальних, а потім і формальних інститутів різних країн.

Окремими учасниками конференції висловлена думка щодо обмежених можливостей навчати практикуючих бухгалтерів України складати фінансову звітність відповідно до МСФЗ та реалізації права на їх застосування. Нагадувалося, що авторські права розробників стандартів не повинні порушуватися. З такою постановкою питання погодитися неможливо.

Не висвітленим на конференції лишилося одне з центральних питань сутності реформованого обліку – рівень його методології згідно положень МСФЗ, а також питання активізації досліджень та розробок з методології економічної науки і на цій основі – методології бухгалтерського обліку, поліпшення за рахунок цього якості його інформації як чинника впливу на інвестиційну діяльність.

Дослідження проблем методології бухгалтерського обліку та визначення напрямів подальшого її розвитку зумовлене потребами повнішого використання можливостей бухгалтерського вимірювання та відображення факторів економічного відтворення, процесів, що відбуваються за їх участю, та результатів діяльності підприємницьких структур. Вирішення таких проблем буде результативним за умови, що методологія бухгалтерського обліку розглядатиметься та удосконалюватиметься як складова методології економічної науки, а не ізольовано, не як методологія самостійної наукової дисципліни.

Такий висновок має певну свою аргументацію.

По-перше бухгалтерський облік є суспільною економічною наукою і користувачами його інформації є і мають право бути всі члени суспільства, недивлячись на те, що економічні їх інтереси суттєво різняться. Визнання пріоритетів у задоволенні інформаційних потреб постає в даному випадку як нова і актуальна проблема. Для її вирішення важливо керуватися фундаментальними висновками, що

схвалила Конференція ООН з питань навколишнього середовища й майбутнього розвитку цивілізації ще у 1992 році на рівні глав держав та членів урядів:

- про неможливість врятування людства у рамках ринкової системи, рушійною силою якої є приватна власність, оскільки вона ґрунтується на прагненні до нестриманого зростання споживання і веде до різкої поляризації рівня життя, отже, породжує нові і вкрай загострює існуючі соціальні конфлікти;

- про необхідність нової моделі, що спиралась би на підойми централізованого регулювання на рівні держави і світової співдружності в цілому, а також на інтегровані інтереси суспільства і лише потім – на інтереси приватного підприємництва.

Враховуючи наведені висновки, вважаю, що пріоритетами у визначенні користувачів бухгалтерської інформації можуть бути ті, що й пріоритети в реалізації економічних інтересів за підтриманою ООН новою моделлю розвитку національних економік (другий пункт).

По-друге, методологія – це філософія науки, а методологія бухгалтерського обліку це філософія бухгалтерської науки. Її призначенням є вирішення двох основних задач:

- аналіз утруднень та проблем у науковому та інших видах мислення;
- визначення шляхів та розробка пропозицій щодо вирішення таких проблем і задач. (В даному випадку йдеться про вирішення проблем підвищення наукового рівня складових методу бухгалтерського обліку).

По-третє бухгалтерський облік як наукова дисципліна забезпечує одночасне використання кількісних і якісних методів в процесах вимірювання, системного відображення та аналізу об'єктів економічного відтворення. Враховуючи це, вимоги щодо методологічного його рівня повинні систематично переглядатися. Сила бухгалтерської інформації щодо мотивування інвестиційної діяльності і в її якості і доступності.

Усвідомлення наведеного підходу важливе тому, що бухгалтерський облік стоїть у витоків пізнання вектора руху економіки підприємницьких структур та їх об'єднань, акціонерних товариств та корпорацій, регіонів та галузей економічної діяльності. Враховуючи сказане дані бухгалтерського обліку та звітності підприємства повинні бути доступними для пересічного громадянина України. Сучасні форми фінансової звітності необхідно удосконалювати, спрощувати, а їх інформацію потрібно зробити доступною для кожного, хто хоче стати інвестором.

Враховуючи обумовлені суспільним життям потреби розвитку економічної теорії, та методології економічних наук, вчені-фахівці у цій галузі знань активізували свою діяльність. Створення у 80-і роки минулого століття Міжнародної наукової спілки методологів економічної науки, що об'єднала економістів, філософів, методологів науки, лінгвістів, засвідчило про новий етап розвитку методології економічної науки.

Членами спілки розроблені «фільтри», що корегують, деформують та конструюють образ об'єкту дослідження. До таких фільтрів належать мовний фільтр, риторичний, методологічний та онтологічний. Виходячи із цілей нашого дослідження, зупинимося на мовному та онтологічному «фільтрі».

Мовний “фільтр”. Як засвідчує О.І. Ананьїн, дії названих епістемологічних «фільтрів» значною мірою ґрунтуються на функціях мови. Мова – неодмінний посередник в будь-якій науковій діяльності. Проте всупереч розповсюдженим поглядам, це зовсім не нейтральний посередник, який повно і без відхилень виражає і передає думки. Мова – посередник має достатньо складну структуру – можливо виділити як мінімум, три якісні різні шари мовного опосередкування в економічному пізнанні і пов'язані з ними епістемологічні «фільтри»:

- природна (загальнокультурна) мова як засіб описування економічних явищ у повсякденному житті – їй відповідає власне мовний фільтр;
- термінологія економічної науки як інструмент наукового описування економічної реальності – їй відповідає онтологічний фільтр;
- зовнішнє, перш за все літературне, оформлення економічних текстів та, відповідно, риторичний фільтр.

Відповідно до вимог цього фільтру, однією з головних функцій наукової термінології є послаблення залежності науки від багатозначності слів природної мови.

Знання вимог мовного фільтру важливі тому, що в бухгалтерському обліку відображають факти господарського життя. В той же час в економічній теорії підкреслюється, що факти ніколи не говорять самі за себе. Реальну вагу надають їм теорії і концепції суб'єктів відображення.

Онтологічний “фільтр” визначає, як дослідник «бачить» свою предметну галузь. Згідно з положенням цього фільтру однією із загальновизнаних вимог до мови науки є точність та однозначність тлумачень. Виконання цієї вимоги важливе для майбутніх інвесторів.

Лінгвістами і філософами встановлено, що мова як посередник у пізнанні економічних явищ структурує сприйняття досліджуваних об'єктів (реальності), і різні мови роблять це не однаково. Це свідчить про те, що зміст перекладеного з англійської мови тексту МСФЗ, професійної наукової та навчальної літератури з облікового циклу дисциплін слід сприймати критично. В зв'язку з відсутністю в окремих мовах слів-аналогів, які характеризують конкретні економічні категорії, вони можуть бути перекладені не зовсім вірно. Крім того вони ще й можуть бути специфічно неадекватними в різних економічних механізмах.

Проведений нами якісний аналіз категорій бухгалтерського обліку, наведених в П(С)БО засвідчив про ігнорування вимог, передбачених методологічними „фільтрами”.

Висновки:

1. Основне завдання розвитку методології національного бухгалтерського обліку в сучасних умовах глобалізації економіки та реформування вищої професійної бухгалтерської освіти полягає у підвищенні наукового рівня обліку, орієнтація на розвиток науково-пізнавальної, соціальної, інформаційної, контрольної, регулюючої та прогностичної його функцій, не нехтуючи необхідність подальшого розвитку функцій правового захисту суб'єктів господарювання та мотивації, особливо мотивації інвестиційної діяльності.

2. Прагматизм підходу до розробки і затвердження П(С)БО – основна їх риса, що свідчить про нехтування як вимог світової наукової спільки з методології економічної науки, так і положення економічної теорії взагалі. Подальше удосконалення П(С)БО повинно враховувати вимоги методологічних “фільтрів”, особливо онтологічного, який передбачає забезпечення точності та однозначності висловлювань та характеристик об'єктів обліку і умов, в котрих відбуваються процеси відображення. Забезпечення високого рівня якості бухгалтерської інформації – це її основа бути реально запитаною та використаною майбутніми інвесторами.

3. Участь в чужих проектах розвитку бухгалтерського обліку, недивлячись на виняткову її важливість, не позначає відмову від розробки та засвоєння власних проектів, особливо таких, реалізація котрих передбачатиме за рахунок підвищення якості інформації обліку значне покращення інформаційного сервісу ефективного управління інвестиційною та операційною діяльністю, розвитком локальної економіки, а також створить можливості виявлення резервів скорочення трансакційних витрат і підсилення контролю за соціальними умовами життєдіяльності людини.

4. Для обґрунтованого прийняття рішень щодо подальшої розробки методології бухгалтерського обліку необхідне розуміння закономірностей і законів розвитку реальної економіки, економічної теорії, методології економічної науки та обумовленого ними розвитку системного бухгалтерського обліку. В даному контексті необхідно чітко відрізнити рівні розвитку глобальних виробництв з транснаціональним капіталом, специфіку внутрішньосистемного (неринкового) та загальносистемного (ринкового) обміну активами та результатами діяльності, глибоко і всебічно розуміти динамізм конкретних соціально-економічних процесів та відносин, суб'єктивне їх сприйняття, наукове осмислення та необхідність об'єктивного бухгалтерського відображення.

5. Підвищення наукового рівня бухгалтерського обліку є важливішою і однією із складних проблем, вирішення котрої вимагає високих знань філософії, соціології, економічної теорії, теорії управління, теорії фінансів, теорії права, інших наук.

6. Категорія „глобалізація економіки” означає процеси формування умов домінуючого впливу на національні економіки глобальних фінансів. Глобалізацію економіки слід розуміти як створення глобальних виробництв, організацію товарних та фінансових глобальних ринків, формування систем глобального управління та глобального інформаційного його забезпечення, включаючи інформацію бухгалтерського обліку. Введення в Україні П(С)БО – це перший крок в напрямку ігнорування національних інтересів щодо задоволення внутрішньосистемних інформаційних потреб менеджменту порівняно з потребами зовнішніх користувачів, а повне виконання вимог МСФЗ на користь задоволення інформаційних потреб глобального управління, буде останнім кроком в реалізації можливостей управляти розвитком обліку на національному рівні. Отже, повна орієнтація національної системи бухгалтерського обліку на методологію, передбачену МСФЗ, науково не обґрунтована і ставить її в положення бути довічно доганяючою, а фахівців з обліку – в заподадливо виконуючих всі вказівки Ради з міжнародних стандартів фінансової звітності.

7. Враховуючи, що глобальні фінансові ринки створюють умови вільного руху фінансового капіталу, кожна країна мусить конкурувати з іншими країнами щодо його залучення. На думку Дж. Сороса, це позбавляє їх можливостей об'єктивно і обґрунтовано використовувати механізми соціального захисту своїх громадян. Інформація бухгалтерського обліку з уніфікованою за вимогами МСФЗ методологією буде забезпечувати захист економічних інтересів „глобальних гравців”, а бухгалтерський облік буде позбавлений можливостей виконувати соціальну свою функцію.

Враховуючи це необхідність в розробці нової концепції розвитку національної системи бухгалтерського обліку стає актуальною.

Список літератури

- 1 Глобалистика. Международный междисциплинарный энциклопедический словарь / Гл. ред. И.И. Мазур А.Н. Чумаков. – М. – СПб. – Н-Й.: ИЦ «ЕДИМА», И.Д. «Питер». 2006. – 1160 с. (с. 167).
- 2 Гальчинський А. Стратегія відложеного лібералізму // Зеркало тижня. – 2000. – 20 травня
- 3 Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар. – К., 2003.
- 4 Роль МВФ в фінансовому кризисі країн колишнього СРСР //Економічний вісник (еквест), №4, 2001
- 5 Персонал. //Журнал інтелектуальної еліти, №5, 2006
- 6 Обзор вопросов практического осуществления Международных стандартов финансовой отчетности. Записка секретариата ЮНКТАД. Женева, Ноябрь 2005 г.
- 7 Мочерний С. Моделі трансформаційних процесів в економіці // Економіка України. – 2000. - № 2. – С. 13-23
- 8 О.И. Ананьин. Экономическая наука в зеркале методологии // Вопросы философии. № 10. 1999 г.

М.В. Кужельний, проф., д-р. екон. наук

Київський національний економічний університету імені Вадима Гетьмана

Г. М. Давидов, проф., д-р екон. наук, Ю. Г. Давидов, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Методичні засади формування аудитором завдань з надання впевненості

Мета аудиту - надати аудитору можливість сформулювати і висловити думку в аудиторському висновку як впевненість того чи іншого рівня. Аудит як процес виконання завдань з надання впевненості складається з трьох основних етапів: попереднього вивчення умов і обставин виконання завдання, формування складу і структури завдання, виконання завдання з надання впевненості.

Метою дослідження є розробка методичного забезпечення для формування складу і структури завдань з надання впевненості: визначення елементів завдання з надання впевненості, їх взаємозв'язку, бази (умов) завдання з надання впевненості, обставини, в силу яких аудитор не може зробити безумовний висновок.

аудит, висновок, завдання з надання впевненості, етапи, тристоронні відносини, предмет, критерії, докази, умови, обставини

Аудит – процес перевірки фінансової звітності, який має на меті надання можливості аудитору висловити думку, що передає отриману ним позитивну впевненість, яка висловлюється в аудиторському висновку як обґрунтована впевненість. Аудит як процес виконання завдань з надання впевненості складається з трьох основних етапів:

- попереднього вивчення обставин завдання;
- формування складу і структури завдання;
- виконання завдання.

Наведені етапи повністю відповідають Міжнародним стандартам аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року, метою якого є розкриття основних шляхів, принципів, критеріїв виконання завдань з надання впевненості [1]. Проте цей документ не є ні процедурами, ні вимогами до процедур, ні тим більше, конкретними методиками. Він є не більше ніж порадою для аудиторів під час виконання завдань з надання впевненості. Потреба аудиторської практики в методичному забезпеченню виконання аудитором завдань з надання впевненості, а саме в методиках: попереднього вивчення обставин завдання, формування складу і структури завдання, виконання завдання є нагальною і не викликає сумнівів. В економічній літературі проблемі формування методичних засад виконання завдань з надання впевненості приділяється певна увага. У навчальному посібнику за загальною редакцією І.І.Пилипенко „Аудит: Застосування міжнародних стандартів в аудиторській практиці України” розкриваються найважливіші організаційно-методичні особливості здійснення аудиторських перевірок та надання супутніх послуг відповідно до світових вимог [2]. Проте питання методичного супроводу окремих етапів аудиту розроблені недостатньо. Нами розроблені теоретичні підходи [3, с. 375–384], [4, с. 233–267] для формування позитивної і негативної форми висловлювання думки аудитора при виконанні завдань з надання впевненості, методичні засади попереднього вивчення аудитором обставин завдання надання впевненості [5, с. 233–267]. На часі розробка методичних засад формування аудитором складу і структури завдань з надання впевненості.

Завдання з надання впевненості складається з наступних елементів (рис. 1).



Рисунок 1 - Елементи завдання з надання впевненості.

1. Тристоронні відносини. Природа тристоронніх відносин впливає на дотримання етичних вимог і характеристик завдання з надання впевненості.

Вирішення завдань з надання впевненості передбачає участь у цьому процесі трьох окремих сторін:

- аудитора;
- відповідальної сторони;
- користувача.

Аудитор, відповідно до статті 4 Закону України «Про аудиторську діяльність», це особа яка має сертифікат, що визначає її кваліфікаційну придатність на заняття аудиторською діяльністю на території України.

Відповідальна сторона – це особа (особи), яка надає аудитору письмове твердження з оцінкою або вимірюванням (стосовно відповідних критеріїв) предмету, який можна (чи не можна) подати користувачам як твердження і:

- при завданні з надання безпосереднього висновку є відповідальною за предмет завдання;
- або при завданні з підтвердження є відповідальною за інформацію з предмета (підтвердження) та може бути відповідальною за предмет, та може бути стороною, що наймає аудитора;
- або при виконанні завдання з надання обґрунтованої впевненості формує інформаційні масиви про предмет в межах визначеної облікової політики.

Відповідальна сторона може бути одним з користувачів.

Користувачами є особа, особи або клас осіб, для яких аудитор (практик) готує висновок із завдання з надання впевненості. В випадках визначених чинним законодавством користувачі визначають вимоги до завдання з надання впевненості. Логіку тристоронніх відносин можна подати так (рис. 2).

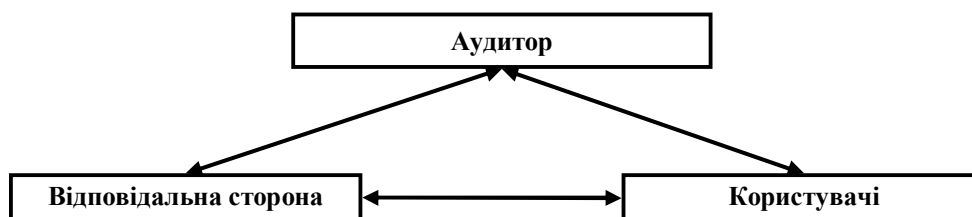


Рисунок 2 - Логіка тристоронніх відносин

Відповідальна сторона та користувач можуть належати до різних або до однієї організації. Відносини між відповідальною стороною та користувачем слід розглядати в контексті конкретного завдання.

Тристоронні відносини це відносинами між суб'єктом (аудитором) і об'єктами (відповідальною стороною та користувачами) аудиторської діяльності з приводу її результатів.

Функції окремих сторін «тристоронніх відносин» залежать від типу завдань з

надання впевненості (таблиця 1).

Таблиця 1 - Функції окремих сторін «тресторонніх відносин» в залежності від типу завдань з надання впевненості

Сторони тресторонніх відносин	Типи завдань			
	Завдання з надання обгрунтованої впевненості	Завдання з надання обмеженої впевненості	Завдання зі складання безпосереднього висновку	Завдання з підтвердження
1	2	3	4	5
Аудитор	Зменшення ризику завдання з надання впевненості до прийнятно низького рівня в обставинах завдання, як основи для висловлювання позитивної форми думки аудитора, як основи для позитивної форми висловлювання висновку аудитора	Зменшення ризику завдання з надання впевненості до рівня, що є прийнятним в обставинах завдання, але більшого, ніж при завданні з надання обгрунтованої впевненості, як основи для висловлювання негативної форми думки аудитора, як основи для негативної форми висловлювання висновку аудитора		Здійснення завдання з підтвердження у випадках коли відповідальна сторона наймає аудитора
Відповідальна сторона	Формує інформаційні масиви про предмет в межах визначеної облікової політики	Формує інформаційні масиви про предмет в межах визначеної облікової політики	Є відповідальною за предмет завдання	У випадку коли відповідальна сторона наймає аудитора вона є відповідальною за інформацію з предмета та отримає виконане аудитором завдання з підтвердження. Може бути відповідальною за предмет
Користувачі	Отримують висновок з надання обгрунтованої впевненості	Отримують висновок з надання обмеженої впевненості	Можуть отримати звіти по завданню зі складання безпосереднього висновку	Можуть отримати звіти по завданню з підтвердження.

Предмет.

В Міжнародних стандартах аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 [1], не наведено визначення категорії “предмет”, проте аналізується її зміст [1, с. 164–166]. Однак властивості, форми та характеристики цієї категорії, умови її визначення й послідовної оцінки, можливості бути дослідженою, дають нам підстави класифікувати цю категорію як об’єкти аудиту.

Предмет та інформація з предмета завдання з надання впевненості можуть мати різну форму: фінансові показники або умови; не фінансові показники або умови; фізичні характеристики; системи та процеси; поведінка.

Предмет та інформація з предмета завдання з надання впевненості повинні мати відповідні властивості та бути такими, що:

- піддаються визначенню та послідовній оцінці або вимірюванню за відповідними критеріями;

- інформацію з предмету можна дослідити певними процедурами для отримання достатніх відповідних доказів на підтримку висновку про обґрунтовану впевненість або обмежену впевненість залежно від завдання.

- Предмети мають різні характеристики, які впливають на:
- точність оцінки або вимірювання предмета щодо критеріїв;
- переконливість наявних доказів.

Структуру предмета й інформації з предмета завдання з надання впевненості наведено на рис. 3.

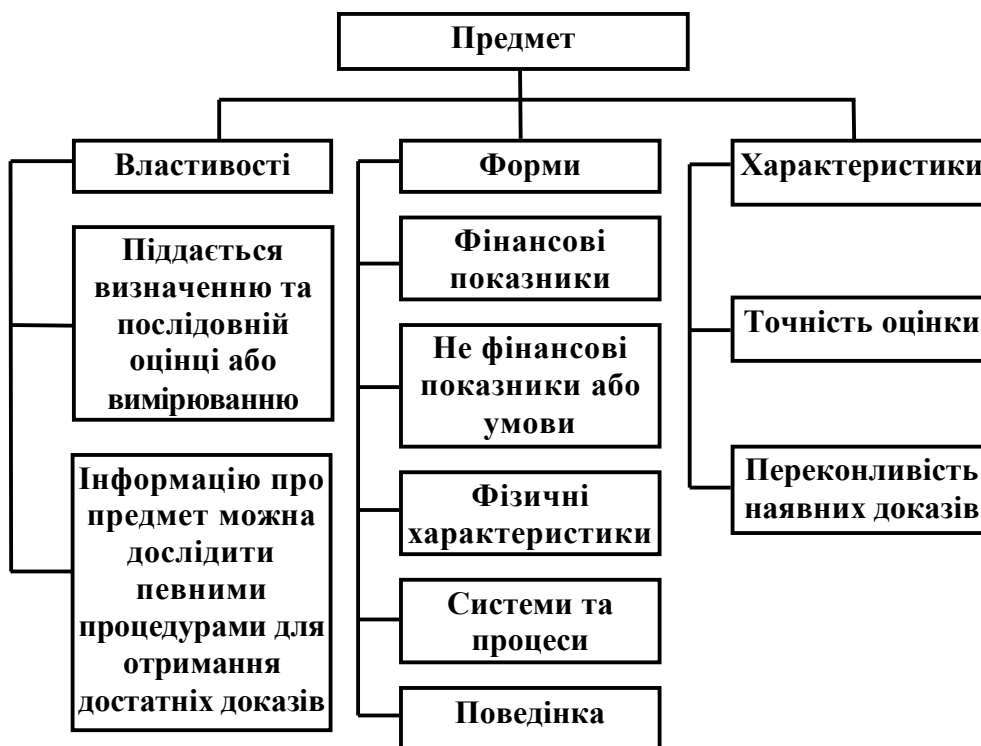


Рисунок 3 - Структура предмета та інформація з предмета завдання з надання впевненості.

Різні характеристики предмету включають ступінь, до якого інформація з предмету може бути якісною у порівнянні з кількісною, об'єктивною у порівнянні з суб'єктивною, історичною у порівнянні з прогнозованою та належати до певного моменту часу або покривати визначений період часу.

Характеристики предмету та інформації з предмету наведено в таблиці 2.

Таблиця 2 - Характеристики предмету та інформації з предмету

№ з/п	Форма предмету та інформації з предмету	Характеристики предмету та інформації з предмету	Критерії відповідно до яких здійснюється визначення та послідовна оцінка або вимірювання предмету	Процедури за допомогою яких, можна дослідити інформацію про предмет для отримання достатніх доказів
1	Фінансові показники або умови (фінансовий стан, фінансові показники, ліквідність)	Визнання, оцінка, подання та розкриття, представлені у фінансовій звітності, тощо		

2	Не фінансові показники або умови (показники підприємства)	Показники з продуктивності, ефективності, податкоємності, тощо		
3	Фізичні характеристики (потужність обладнання, тощо)	Специфікація обладнання, тощо		
4	Системи та процеси (система контролю, технологічні процеси)	Твердження з ефективності, тощо		
5	Поведінка (відповідність законодавчим і нормативним актам)	Звіти про: - відповідність; - ефективність; - тощо		

Для оцінки або вимірювання предмета використовуються контрольні показники, які мають назву “критерії”. Критерії – це контрольні показники, функцією яких є оцінка або вимірювання предмета включно з показниками, там де це прийнятно, подання й розкриття. Критерії потрібні для прийняття несуперечливої оцінки або вимірювання предмета в контексті професійного судження. У разі відсутності системи, яку задають відповідні критерії, будь-який висновок може піддаватися різним тлумаченням і неправильному розумінню. Відповідні критерії залежать від контексту, тобто від обставин завдання. Навіть для одного й того самого предмета можуть існувати різні критерії.

Критерії класифіковані Міжнародними концептуальними основами завдань з надання впевненості за такими ознаками [279, с. 295–296]: рівнем формалізації; характеристиками прийнятності; рівнем обґрунтування критеріїв; рівнем доступності.

Класифікація критеріїв Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості наведена на рис. 4.

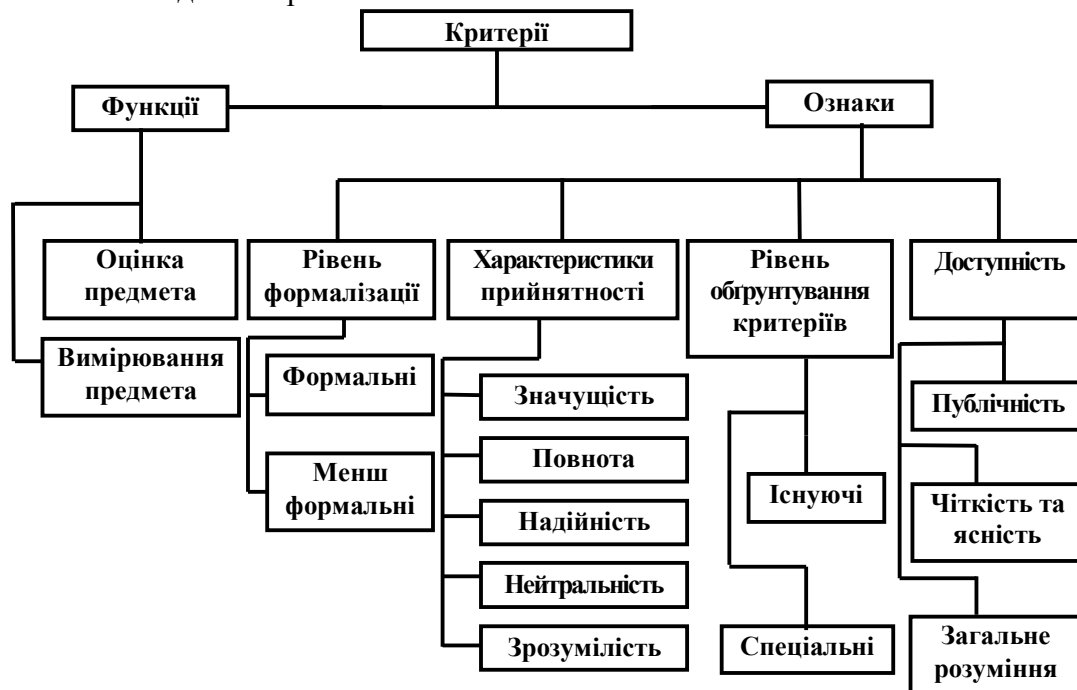


Рисунок 4 - Класифікація критеріїв Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості.

Рівень формалізації критеріїв. Критерії можуть бути:

- формальними: Міжнародні стандарти фінансової звітності; Міжнародні стандарти обліку в державному секторі; встановлені концептуальні основи внутрішнього контролю для звіту про внутрішній контроль; для висновку з відповідності критеріями можуть виступати чинні закони, нормативні акти або контракти;

- менш формальними: внутрішній кодекс поведінки, узгоджений рівень роботи.

Прийнятність критеріїв це ознака яка забезпечує отримання прийнятно несуперечливої оцінки або вимірювання предмета в контексті професійного судження. Характеристики прийнятності критеріїв наведені у табл. 3.

Таблиця 3 - Характеристики прийнятності критеріїв

№ з/п	Характеристики прийнятності	Пояснення характеристики прийнятності
1	Значимість	Значимі критерії дають змогу зробити висновки, що допоможуть користувачам прийняти рішення
2	Повнота	Критерії будуть достатньо повними, якщо не пропущені відповідні фактори, які можуть вплинути на висновки в контексті обставин завдання. Повні критерії включають там, де це потрібно, показники подання та розкриття
3	Надійність	Надійні критерії дають змогу давати прийнятно несуперечливу оцінку або вимірювання предмета включно з (якщо це потрібно) поданням і розкриттям, якщо вони використовуються в подібних обставинах аудитором з подібною кваліфікацією
4	Нейтральність	Нейтральні критерії дають змогу дійти до неупереджених висновків
5	Зрозумілість	Зрозумілі критерії дають можливість дійти висновків, які будуть чіткими та повними, не будуть піддаватися різним тлумаченням. Оцінка або вимірювання предмета на основі очікувань, суджень або власного досвіду практика, не є прийнятними критеріями
6	Застереження	Прийнятні критерії не можуть базуватися на основі очікувань, суджень, або власного досвіду аудитора

Аудитор оцінює прийнятність критеріїв для окремого завдання на основі того, як вони відображають ці характеристики.

Рівень обґрунтованості критеріїв. Критерії можуть бути або вже існуючими, або спеціально розробленими. Існуючі – це критерії, що втілені в закони та нормативні документи. Вони забезпечуються на нормативному і законодавчому рівні, сприяють прозорим та належним правовим процедурам. Спеціально розроблені – це критерії, розроблені для цілей завдання. Те, якими є критерії (існуючими чи спеціально розробленими), впливає на оцінку аудитором їх прийнятності для окремого завдання. Проте більш обґрунтованими (прийнятними) є існуючі критерії.

Доступність критеріїв. Критерії мають бути доступними для користувачів, що допоможе їм зрозуміти, як було оцінено предмет. Доступність критеріїв для користувачів забезпечується їх:

- публічністю;
- чітким та ясним включенням в подання інформації про предмет;
- чітким і ясним включенням у висновок із завдання з надання впевненості;
- загальним розумінням.

Отже, можна зробити такі висновки.

Як було встановлено, аудитор (практик) планує та виконує завдання з надання впевненості з метою отримання достатньої кількості відповідних доказів про те, що інформація про предмет не має суттєвих перекозень [1, с. 166–172]. При плануванні та виконанні завдання аудитор (практик) із здоровим професійним скептицизмом

визначає:

- достатність і відповідність доказів;
- суттєвість;
- ризик завдання з надання впевненості;
- природу, час та обсяг процедур збирання доказів;
- кількість та якість наявних доказів.

2. Елемент “Докази” Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості подано на рис. 5.

Аудитор (практик) планує та виконує завдання з надання впевненості з професійним скептицизмом, визнаючи, що можуть існувати обставини, які призведуть до суттєвих перекозчень інформації про предмет. Професійний скептицизм означає, що аудитор (практик) критично оцінює, ставлячи під сумнів обґрунтованість отриманих доказів та завжди очікує на виявлення інформації, яка суперечить або ставить під сумнів достовірність документів чи тверджень відповідальної сторони.



Рисунок 5 - Елемент “Докази”

Ризик завдання з надання впевненості – це ризик того, що аудитор (практик) висловить невідповідний висновок за умови, що інформація з предмета завдання

суттєво перекручена. Під час виконання завдання з надання обґрунтованої впевненості, аудитор (практик) зменшує ризик завдання з надання впевненості до прийнятно низького рівня в умовах завдання для отримання достатньо обґрунтованої впевненості, як основи позитивної форми висловлення висновку практика.

Рівень ризику завдання із надання впевненості вищий для завдання з надання обмеженої впевненості, ніж для завдання з надання обґрунтованої впевненості, що пояснюється відмінністю в природі та обсязі процедур збирання доказів. І все-таки, при виконанні завдання з надання обмеженої впевненості природа, час та обсяг процедур збирання інформації мають бути достатніми для отримання аудитором (практиком) обґрунтованого рівня впевненості як основи для негативної форми висловлення. Для того, щоб бути обґрунтованим, рівень впевненості, отриманий аудитором (практиком), має підсилити довіру користувачів до інформації з предмета завдання до більшого ступеня, ніж несуттєвий.

Природа, час та обсяг процедур збирання доказів залежать від самого завдання. Теоретично можливі необмежені варіанти процедур збирання доказів, які дуже важко визначити чітко та однозначно. Однак перед аудитором (практиком) стоїть завдання вказати їх чітко та однозначно, використовуючи при цьому форму, прийнятну для завдання з надання обґрунтованої чи обмеженої впевненості.

Обґрунтований рівень – це ідея отримання доказів, які є необхідними для того, щоб аудитор (практик) міг зробити висновок щодо інформації з предмета завдання, взятої в цілому. Щоб бути спроможним зробити висновок в позитивній формі, яка необхідна для завдання з надання обґрунтованої впевненості, він (практик) повинен зібрати достатні та відповідні докази, що буде частиною ітеративного систематичного процесу виконання завдання, схема якого наведена на рис. 6.



Рисунок 6 - Процес отримання доказів, які забезпечують формування обґрунтованого рівня

Обґрунтована впевненість є меншою за абсолютну впевненість. Зменшення ризику завдання з надання впевненості до нуля майже неможливе або дуже витратне внаслідок дії таких чинників:

- використання вибіркового тестування;
- обмежень, властивих внутрішньому контролю;

- факту, що більшість доказів, які є доступними для практика, швидше переконливі, ніж остаточні;
- використання судження під час збору та оцінки доказів та формулювання висновків на основі цих доказів;
- в деяких випадках характеристики предмета завдання при їх оцінці чи вимірюванні за відповідними критеріями.

Обмежена впевненість – це впевненість, яка пропорційна до рівня процедур збору, оцінки достатності та відповідності доказів.

Для виконання завдань з надання обґрунтованої і обмеженої впевненості потрібні певні навички. Природа, час та обсяг процедур збору достатніх та відповідних доказів під час виконання завдання з надання обмеженої впевненості навмисно обмежені порівняно із завданням з надання обґрунтованої впевненості. При виконанні завдань з надання обґрунтованої і обмеженої впевненості, якщо аудитор (практику) стає відомо про те, що може призвести до можливого внесення суттєвих змін в інформацію з предмета завдання, він перевіряє цю інформацію шляхом виконання інших процедур, достатніх для отримання можливості висловити висновок.

3. Після виконання завдання з надання впевненості відповідного рівня, аудитор надає письмовий висновок, який містить думку, що передає отриману впевненість щодо інформації з предмета завдання. Залежно від бази (умов) завдання з надання впевненості форма судження і висновок аудитора можуть бути різним (табл. 4).

Таблиця 4 - Форма судження і висновок аудитора (практика) залежно від бази (умов) завдання з надання впевненості

База (умови) завдання з надання впевненості	Форма судження
1. У завданнях, що ґрунтуються на твердженнях із складання безпосереднього висновку	1. На основі тверджень відповідальної сторони, та критеріїв, наприклад: «На нашу думку твердження відповідальної сторони, що внутрішній контроль є ефективним, є справедливим в усіх суттєвих аспектах, виходячи з критеріїв XYZ» [1, с. 302] 2. Безпосередньо на основі предмета завдання та критеріїв, наприклад: «На нашу думку внутрішній контроль є ефективним в усіх суттєвих аспектах, виходячи з критеріїв XYZ» [1, с. 302]
2. У завданнях з надання обґрунтованої впевненості	Висновок позитивної форми, наприклад: «На нашу думку, внутрішній контроль є ефективним в усіх суттєвих аспектах, виходячи з критеріїв XYZ» [1, с. 303]». Така форма вираження висновку передає високий рівень впевненості
3. У завданнях з надання обмеженої впевненості	Висновок негативної форми, наприклад: «Під час нашої роботи, яку описано в цьому висновку, ми не виявили нічого, що змусило б нас вважати, що внутрішній контроль не є ефективним в усіх суттєвих аспектах, виходячи з критеріїв XYZ» [1, с. 303]». Така форма вираження висновку передає помірний рівень впевненості

Аудитор повинен чітко уявляти, що процесі виконання завдань з надання обґрунтованої і обмеженої впевненості можуть виникнути обставини, в силу яких аудитор не може зробити безумовний висновок (табл. 5).

Таблиця 5 - Обставини завдань з надання обґрунтованої і обмеженої впевненості, в силу яких аудитор не може зробити безумовний висновок

Обставини завдань з надання обґрунтованої і обмеженої впевненості	Висновок аудитора
Обмеження обсягу роботи аудитора	Умовний висновок або відмова від висловлювання висновку, або в деяких випадках відмова від виконання завдання.
Твердження відповідальної сторони не є справедливими в усіх суттєвих аспектах	Умовний або негативний висновок в залежності від того, наскільки суттєвими або глибокими є такі обставини.

Інформація з предмету завдання є суттєво перекрученою.	
Після прийняття завдання з'ясовується, що критерії є неприйнятними, або предмет завдання не стосується завдання з надання впевненості	Умовний або негативний висновок в залежності від того, наскільки суттєвими або глибокими є обставини, коли неприйнятні критерії або невідповідний предмет завдання можуть вводити користувача в оману.
	Умовний висновок або відмова від висловлювання висновку або в деяких випадках відмова від виконання завдання, в залежності від того, наскільки суттєвими або глибокими є обставини

Поставлена в дослідженні мета виконана. Розроблено методичне забезпечення формування складу і структури завдань з надання впевненості, зокрема визначено:

- структуру і склад завдання з надання впевненості;
- сутність, характеристики, склад, класифікації і функції окремих елементів завдання з надання впевненості;
- умови і обставини завдання з надання впевненості і їх вплив на форму судження і висновок аудитора.

Список літератури

- 1 Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики : Видання 2006 року / Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховнікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2006. -1152 с.
- 2 Аудит: Застосування міжнародних стандартів в аудиторській практиці України: Навчальний посібник. – ТОВ "ІАМЦ АУ "СТАТУС" – 2005. – 172 с.
- 3 Давидов Г. М. Формування предмета і метода економічних наук // Наук. праці Кіровоградського національного технічного ун-ту. – Серія: Економічні науки. – Вип. 6. – Кіровоград: КНТУ, 2004. – С. 375 – 387.
- 4 Давидов Г. М. Аудит: теорія і практика: Монографія. – Кіровоград: ТОВ “Імекс–ЛТД”, 2006. – 324 с.
- 5 Кужельний М.В., Давидов Г.М. Методичні засади прийняття і виконання аудитором завдань з надання впевненості Науковий вісник Ужгородського національного університету (серія «Економіка»)

Цель аудита - предоставить аудитору возможность сформулировать и выразить мнение в аудиторском выводе как уверенность того или другого уровня. Аудит как процесс выполнения заданий предоставления уверенности состоит из трех основных этапов: предварительное изучение условий и обстоятельств выполнения задания, формирования состава и структуры задания, выполнения задания по предоставлению уверенности.

Целью исследования является разработка методического обеспечения для формирования состава и структуры заданий по предоставлению уверенности: определение элементов задания по предоставлению уверенности их взаимосвязи, базы (условий) задания по предоставлению уверенности, обстоятельств, в силу которых аудитор не может сделать безусловный вывод.

Purpose of audit - to give a public accountant possibility to formulate and express opinion in a public accountant conclusion as a confidence of that or other level. Audit as a process of implementation of tasks from a grant a confidence consists of three basic stages: previous study of terms and circumstances of the job, forming of composition and structure of task, job processing processing from a grant a confidence.

A research purpose is development of the methodical providing for forming of composition and structure of tasks from a grant a confidence: determination of elements of task is from a grant a confidence, their intercommunication, base (terms) of task from a grant a confidence, circumstances by virtue of which a public accountant can not do an absolute conclusion.

Комплексний підхід до класифікації чинників інвестиційно-відтворювальних процесів

Розглянуто основні засади підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств в ринкових умовах господарювання та шляхи її удосконалення. Доведено, що одним із необхідних шляхів підвищення ефективності інвестицій, без якого неможливо досягти максимальної прибутковості від інвестиційної діяльності, є врахування різноманітних чинників у відповідних класифікаційних угрупованнях. Запропоновано класифікацію основних впливових чинників.

інвестиції; ефективність інвестицій; інвестиційні процеси; інвестиційно-відтворювальні процеси; підвищення ефективності; капітальні вкладення; проектно-кошторисна справа; стадій інвестиційного циклу; економічні методи управління інвестиційним процесом

Необхідною умовою структурної перебудови і економічного зростання вітчизняних підприємств є підвищення обсягу інвестицій та підвищення їх ефективності. Питання здійснення інвестиційної діяльності підприємством є вельми актуальним. Як показують розрахунки за тривалий період часу, у середньому приблизно одну третину обсягу фінансових коштів підприємств різних галузей економіки України становлять інвестиції.

Проблемою, що спонукала до написання цієї статті, є недостатність інформаційного забезпечення учасників інвестиційного процесу, неузгодженість та невизначеність тлумачення основних чинників, які покликані впливати на ефективність інвестицій.

В умовах ринкової економіки здійснення інвестицій не можна розглядати як "довільну" форму діяльності у тому значенні, що підприємство може здійснювати або не здійснювати подібного роду операції. Відсутність інвестиційної діяльності неминуче призводить до втрат конкурентних позицій не лише окремо взятого господарюючого суб'єкта, але галузі в цілому.

Мета даного дослідження полягає у визначенні основних впливових чинників та розробка їх класифікації як одного з елементів теоретичного обґрунтування пошуку шляхів удосконалення інформаційного забезпечення інвестиційно-відтворювальних процесів у діяльності підприємства.

На рівень ефективності використання інвестицій, їхню результативність впливає велика кількість різноманітних чинників, без ретельного врахування котрих у практиці сучасного господарювання неможливо досягти максимальної прибутковості інвестування виробництва та інших сфер діяльності підприємства.

На думку Покропивного С.Ф. [5, с.146-147] найбільш істотний вплив на ефективність капітальних вкладень справляють групи чинників, що визначають структуру і тривалість інвестиційно-відтворювальних процесів, ефектоутворюючу спроможність економічних методів управління ними з боку відповідних суб'єктів господарювання. У цьому переліку доцільно виокремити: поліпшення структури капітальних вкладень; удосконалення проектно-кошторисної справи; скорочення стадій інвестиційного циклу; впровадження економічних методів управління інвестиційним процесом.

У навчальному посібнику за редакцією проф. Чумаченка М.Г. визначено, що високий рівень ефективності виробничих інвестицій значною мірою пояснюється прогресивністю елементно-технологічної та відтворювальної їх структури. Що вища за величиною частка витрат на створення чи оновлення активної частини основних фондів підприємств, то більшою є віддача капітальних вкладень. Це зумовлює необхідність ретельного економічного обґрунтування частки капітальних витрат на придбання виробничо-технологічного устаткування для кожного проекту (варіанта) інвестування діючого або споруджуваного підприємства. Особливо активними та цілеспрямованими мають бути дії для оптимізації відтворюваної структури капітальних вкладень. Практичне здійснення таких дій зв'язане з вирішенням двох головних завдань [6; с.224]:

1 збільшення відносного обсягу інвестицій у відшкодування (просте відтворення) вартості машин та устаткування від усієї суми накопиченого амортизаційного (реноваційного) фонду;

2 встановлення раціональних пропорцій чистих капітальних вкладень у різні форми розширеного відтворення основних фондів і формування необхідних виробничих потужностей підприємств.

За думкою Гітмана Л.Дж., чи не найбільші можливості підвищення ефективності використання капітальних вкладень зумовлюються організацією сучасної проектно-кошторисної справи і забезпеченням завдяки цьому високої економічної ефективності проектних рішень [3, с.98].

Саме у процесі розробки проектів розширення та реконструкції діючих і спорудження нових виробничих об'єктів (підприємств) мають бути використані найновітніші досягнення у галузі техніко-технологічних та організаційних рішень, будівельних матеріалів і конструкцій, просторового розміщення будівель (споруд); обґрунтовані і прийняті для розрахунків зменшені проти минулого періоду та інших аналогічних об'єктів питомі капітальні вкладення; а також реальна кошторисна вартість усього обсягу робіт за відповідною формою відтворення основних фондів.

Великим і досі маловикористовуваним резервом підвищення ефективності капітальних вкладень є значне скорочення тривалості усіх стадій інвестиційного циклу – від проектування до освоєння введених в дію виробничих об'єктів та об'єктів соціальної інфраструктури.

Здійснювані з метою збільшення віддачі з кожної грошової одиниці капітальних вкладень технічні, технологічні та організаційні заходи не можуть забезпечити досягнення очікуваних результатів, якщо вони не будуть супроводжуватись дійовими економічними методами управління інвестиційними процесами в цілому.

Відтак варто наголосити, що:

- економічні методи управління інвестиційними процесами не можуть застосовуватись ізольовано (самостійно) – вони повинні бути складовою частиною впроваджуваного загального механізму ринкових відносин між усіма суб'єктами господарювання;

- першочергового вдосконалення потребують методи визначення необхідного обсягу та оцінки економічної доцільності капітальних вкладень, прогнозування реальної тривалості інвестиційного процесу для функціонально однакових виробничих об'єктів, система мотивації інтенсивного інвестування виробництва.

Найвагомішим організаційно-економічним важелем ефективнішого формування та використання фінансових інвестицій (цінних паперів) можна вважати розвиток вітчизняного фондового ринку до масштабів, що відповідають параметрам достатньо потужної ринкової системи господарювання. Важливим моментом у вирішенні питань організації та проведення інвестиційно-відтворювальних процесів є необхідність дотримання певних (визнаних у всьому світі) принципів функціонування фондового

ринку, як-от: правова впорядкованість, контрольованість, соціальна справедливість, ефективність.

На жаль у переліку загальновизнаних принципів розвитку фондового ринку не значиться такий важливий принцип, як інформаційна прозорість інвестиційної діяльності. Застосування зазначеного принципу дасть змогу спрямувати удосконалення системи обґрунтування емісії різних видів та обсягів цінних паперів на: детальний кількісний аналіз практики випуску й розміщення різних цінних паперів; виявлення усієї сукупності недоліків системи емітування цінних паперів в Україні; економічне й соціальне обґрунтування пріоритетності (черговості) випуску окремих цінних паперів та обсягу емітування за їхніми видами з урахуванням дохідності, а також ступеню впливу на розвиток виробничих та інших суб'єктів господарювання та ефективність їхньої економічної діяльності.

Ширше залучення стратегічних інвесторів до процесу придбання цінних паперів високодохідних і високоліквідних підприємств передбачає послідовне здійснення таких організаційно-економічних заходів: по-перше, концентровану в часі аналітичну оцінку виробничо-господарської діяльності всіх підприємств та організацій, що підлягають приватизації, і виявлення всіх реально функціонуючих і потенційно ефективних підприємств з достатньо високим рівнем рентабельності та ліквідності активів; по-друге, активний пошук за допомогою доступних методів (включаючи й залучення засобів масової інформації) потенційно можливих інвесторів і пропонування останнім першочергового придбання акцій чи інших емітованих цінних паперів ефективних суб'єктів господарювання.

Мають сенс автори, котрі стверджують, що при організації інвестиційних процесів бажано застосовувати певну систему стимулювання інвесторів для прискорення процесу реалізації випущених цінних паперів і досягнення поставлених емітентами цілей [7, с.195]. Сучасна практика інвестиційної діяльності вказує на переміщення даного постулату з категорії бажаних в критерії необхідних і доцільних.

Помітно сприяє підвищенню ефективності формування й використання фінансових інвестицій підприємств (організацій) максимально можливе розширення посередницької діяльності щодо випуску та обігу цінних паперів через надання додаткових послуг у цій сфері спеціалізованими інституціональними утвореннями, банківськими установами та інвестиційними компаніями. Зазвичай до таких посередницьких послуг належать: брокерська й дилерська діяльність; управління портфелями цінних паперів; реєстраційні функції та довірчі операції; надання позик, зв'язаних із використанням цінних паперів; поєднання функцій фінансового посередника на ринку цінних паперів та інституціонального інвестора тощо.

Одним з важливих організаційно-економічних важелів більш ефективного формування й використання фінансових інвестицій має стати відмова від малоефективної сертифікатної приватизації і перехід до здійснення виключно грошової приватизації державних підприємств та інших цілісних майнових комплексів. Це пояснюється можливістю формування в такий спосіб реального власника суб'єктів підприємницької діяльності, нагромадження значних фінансових інвестицій від приватизації, підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності приватизованих підприємств та інших суб'єктів господарювання.

Посилення контролю за виконанням інвестиційних зобов'язань, зокрема умов конкурсів з продажу державного майна можна досягти через: по-перше, установлення санкцій за порушення обумовлених термінів і форм інвестування об'єктів приватизації; по-друге, розробку і практичне використання економічного механізму деприватизації (націоналізації) пакетів акцій неефективно приватизованих суб'єктів господарювання.

Неодмінною умовою ефективного функціонування фондового ринку,

використання всіх видів цінних паперів має бути постійна підготовка та підвищення кваліфікації кадрів, які професійно займаються формуванням і реалізацією необхідних обсягів фінансових інвестицій. Досягнення такої важливої мети можливе з допомогою розширення мережі спеціальних навчальних закладів відповідних рівнів, започаткування в діючих навчальних центрах підготовки високопрофесійних фахівців за всіма необхідними спеціальностями та спеціалізаціями.

Важливим організаційно-економічним важелем ефективнішого залучення фінансових інвестицій в економіку України треба вважати оптимізацію обсягів купівлі пакетів різних видів цінних паперів вітчизняними й зарубіжними інвесторами.

Розроблені Шарпом У.Ф. методичні основи оптимізації інвестиційного портфеля учасників фондового ринку (ринку цінних паперів) полягають у тім, що потенційні інвестори [12, с. 225]:

- розглядають кожну інвестицію як можливий розподіл очікуваних прибутків за період володіння цінними паперами;
- намагаються максимально збільшити очікуваний дохід протягом одного інвестиційного циклу;
- оцінюють можливий ризик за інвестиційним портфелем, ураховуючи мінливість очікуваних доходів;
- приймають остаточне рішення щодо видів та обсягу купівлі цінних паперів на засаді максимізації очікуваних доходів і мінімізації можливого ризику.

Перебіг подій у сучасній інвестиційній практиці вказує на необхідність врахування важливості інтеграційних процесів як у горизонтальній, так і у вертикальній площинах на усіх рівнях управлінської ієрархії. Означене є важливою темою подальших досліджень. Невідкладною є потреба визначення основних чинників, які так чи інакше впливають на ефективність інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання. Передусім, це:

- вплив держави (виконання програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002-2010 роки);
- недостатність чинного законодавства (нормативні акти не враховують стан інвестиційної діяльності підприємства у сьогоденні);
- інвестиційна діяльність підприємства (в залежності від політики самого підприємства та галузі функціонування).

Підсумок результатів моніторингу наявних наукових публікацій і авторський підхід до пошуку шляхів вирішення проблемних питань стосовно підвищення ефективності у сфері інвестиційної діяльності уможлиблює класифікацію основних впливових чинників за ознаками, котрі умовно можна поділити на такі, що залежать (рівень мікроекономіки) або не залежать (макроекономічний рівень) від господарюючого суб'єкта – підприємства.

До чинників мікроекономічного рівня впливу, котрі визначають структуру і тривалість інвестиційно-відтворювальних процесів, ефектоутворюючу спроможність економічних методів управління ними з боку відповідних суб'єктів господарювання, відносяться:

- поліпшення структури інвестицій;
- скорочення стадій інвестиційного циклу;
- удосконалення проектно-кошторисної справи;
- політика управління інвестиційними процесами в цілому.

Втручання в інвестиційний процес на макроекономічному рівні відбувається через чинники, що визначають стан зовнішніх факторів:

- вплив держави;
- розвиток фондового ринку України;

- вдосконалення та пристосування законодавчої бази України до сьогоденної ситуації на інвестиційному ринку.

Перебіг подій у вітчизняній економіці надихає на висновок, що в умовах ринку інвестиційні процеси є невід'ємною частиною діяльності підприємства взагалі. Сфера інвестиційної діяльності знаходить все більший відгук у наукових колах, про що свідчить зростаюча кількість наукових досліджень і публікацій [2 – 12].

Одним із необхідних шляхів підвищення ефективності інвестицій, без якого неможливо досягти максимальної прибутковості від інвестиційної діяльності, є врахування різноманітних чинників у відповідних класифікаційних угрупованнях. Найбільш істотний вплив на ефективність інвестицій справляють групи чинників, що, по-перше, визначають структуру і тривалість інвестиційно-відтворювальних процесів, ефектоутворюючу спроможність економічних методів управління ними з боку відповідних суб'єктів господарювання, по-друге, що визначають стан зовнішніх факторів. Лише комплексне використання названих важелів спроможне забезпечити максимально можливу ефективність формування та реалізації фінансових інвестицій усіх суб'єктів підприємницької (виробничо-господарської) діяльності в Україні.

Висвітлені у даній статті результати наукового пошуку можуть бути з успіхом використані у подальших дослідженнях з питань удосконалення інвестиційно-відтворювальної діяльності суб'єктів господарювання.

Список літератури

- 1 Закон України «Про інвестиційну діяльність» №1560-XII від 18.09.1991р. зі змінами та доповненнями. Електронна версія на <http://portal.rada.gov.ua/>
- 2 Винокуров Д. Облік інвестицій відповідно до П(С)БО // Податки та бухгалтерський облік. – 2000. – № 42, С. 2-27.
- 3 Гитман Л.Дж. Основы инвестирования. – М., 1997. – 246 с.
- 4 Добровський В. Фінансові інвестиції: коментар до П(С)БО 12 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 6, С. 8-12.
- 5 Економіка підприємства: Підручник / За заг ред. С.Ф.Покропивного.- К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
- 6 Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З.Бурчевський; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г.Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 436 с.
- 7 Івахненко В.М., Горбатов М.І. Економічний аналіз. – К.: КНЕУ, 1999. – 218 с.
- 8 Кулініч Т.В., Дробенко Ю.Г. Сучасні особливості формування інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку організації / Вісник Львівського державного інституту новітніх технологій та управління імені Вячеслава Чорновола. – Сер.: Економічні науки. – Вип. 1. – Львів: ЛДІНТУ, 2007. – С. 199 – 208.
- 9 Облік і аналіз інвестиційної діяльності підприємств: методологія та організація: Дис. д-ра екон. наук: 08.06.04 / Я.Д. Крупка; Терноп. акад. народ. госп-ва. — Т., 2002. — 419 с. — укр.
- 10 Островская О.П. Информационное обеспечение рынка ценных бумаг // Бухгалтерский учет. – 1997. – № 3, С. 74-81.
- 11 Салила К.С. Ефективність реальних інвестицій: Монографія. – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2007. – 284 с.
- 12 Шарп У.Ф. Инвестиции. – М., 1997. – 334 с.

Рассмотрены основные факторы, влияющие на повышение эффективности инвестиционной деятельности предприятий и пути ее совершенствования. Доказано, что одним из необходимых путей повышения эффективности инвестиций, без которого невозможно достичь максимальной доходности от инвестиционной деятельности, является необходимость комплексного учета разнообразных факторов в соответствующих классификационных группировках. Предложена классификация основных факторов, воздействующих на эффективность инвестиционных процессов.

Basic factors affecting the increase of efficiency of investment activity of enterprises and path of its improvement are considered. It is proved, that one of necessary paths of increase of efficiency of investments, without which it is impossible to attain a maximal profitableness from investment activity, there is the necessity of complex account of various factors in the proper classification groupments. Classification of basic factors affecting efficiency of investment processes is offered.

Оцінка персоналу – необхідна умова стратегічного розвитку підприємства

Важливий етап роботи кадрового менеджменту щодо підвищення рівня компетентності персоналу, це оцінка персоналу. Оцінка рівня компетентності персоналу, диференційований підхід до розвитку забезпечить підвищення його якісних характеристик, зростання конкурентоспроможності і стратегічного розвитку підприємства.

персонал, оцінка, компетентність, атестація, підприємство, стратегія

Досвід розвинутих країн з ефективною ринковою економікою демонструє, що найбільш стійка база конкурентоспроможності ґрунтується на компетентності персоналу. Слід підкреслити, що в зарубіжній теорії та практиці управління персоналом саме компетентність є одним із основних понять всієї концепції управління персоналом та персонал-стратегій. У 80-х роках минулого століття багато дослідників обґрунтували, що сутністю організації є наявний набір компетентностей усіх працівників і що для успіху організації необхідно постійно розвивати компетентність кожного співробітника [1 с.49].

В другій половині XX століття в теорії управління персоналом виникло розуміння важливості компетентності працівників підприємства для забезпечення конкурентоспроможності. У роботі “Лідерство в управлінні” Селезник одним з перших відмітив, що саме внутрішні чинники організацій, такі як персонал і нагромаджений досвід визначають імовірність успіху в реалізації розробленої політики, він відводив особливу роль “відмінним компетентностям” організації, які вона виробила в ході свого розвитку [2].

Питанням оцінки компетентності, мотивації, прогнозуванню компетентності присвячені роботи [1-3] та ін. Однак більшість авторів залишають поза увагою діяльність щодо здійснення оцінки відповідності персоналу тим посадам, які вони займають.

Крім того, як свідчить аналіз наукових джерел, на багатьох підприємствах України не визначається компетентність персоналу. Зокрема авторами виявлено на Кіровоградських ВАТ “Червона зірка”, “Гідросила”, “Цукрогідромаш” відсутність діяльності щодо визначення складових компетентності та оцінки спеціалістів та керівників цих підприємств. Серед інших ця проблема є гострою в кадровій політиці. Це серйозно заважає прийняттю на роботу нових претендентів на відповідні посади, ускладнює формування кадрового резерву, визначення напрямків підвищення кваліфікації, планування кар’єри, і як наслідок, погіршує морально-психологічний клімат та організаційну культуру підприємства.

Мета статті полягає в уточненні понять “компетентність”, “компетенція” та розробці методики оцінки рівня компетентності керівників і фахівців усіх ланок підприємства.

В психологічних дослідженнях найбільше поширене поняття управлінської компетентності, як сукупність знань, вмінь та навиків в області теорії наукового управління. Компетентність в психології представляється як “індивідуальна характеристика ступеня відповідності вимогам професії, як психічний стан, що

дозволяє діяти самостійно і відповідно, як володіння людиною здатністю та умінням виконувати певні трудові функції” [4].

Енциклопедичний словник дає таке тлумачення: компетенція – 1) коло повноважень, яке надається законом, статутом або іншим актом конкретному органу або посадовцю; 2) знання та досвід в тій чи іншій галузі [5].

Згідно з висновками В.Звонко [2] існують два терміни “компетентність” і “компетенція”, які, практично, дублюють один одного. Однак, на нашу думку, ці терміни не є синонімами, а означають різні поняття. Компетенція означає можливість виконання певних функцій, що потребують відповідної кваліфікації, але вимагають певних юридичних підтверджень. Компетенція працівника означає можливість виконання їм деяких видів трудової діяльності (особливо складних, специфічних або небезпечних).

Компетенція керівника означає, що конкретному керівнику делеговані права давати дозволи на виконання відповідних робіт, затверджувати документацію, перевіряти рівень знань, якість виконаних робіт та інше.

Компетенція підприємства означає, що підприємство має технологічні і організаційні можливості, та має відповідний, до діючого законодавства, дозвіл на виробництво певного типу продукції (для якої це передбачено).

Компетентність - означає сукупність спеціальних знань, умінь та практичних навичок, що визначають ступінь підготовленості до виконання певних функцій відповідної складності. Слід розрізняти компетентність підприємства та індивідуальну компетентність. Компетентність підприємства - це сукупність технологічних, організаційних характеристик та характеристик всього персоналу, які забезпечують переваги у конкурентній боротьбі.

Індивідуальна компетентність - це здатність людини виконувати роботу з гарантійним рівнем кваліфікації в певній професійній сфері. Фактично, індивідуальна компетентність – це набір знань, навичок, вмінь та особистісних якостей, які необхідні працівнику для виконання тієї чи іншої роботи.

Управління компетентністю являє собою процес порівняння потреб якісних рис персоналу підприємства з його наявними характеристиками та вибір форм впливу на них для приведення у відповідність до потреб.

З точки зору управління компетентністю, тобто цілеспрямованого впливу на неї через оцінку, створення умов для формування і розвитку, важливим є визначення окремих складових компетентності, які включають такі професійно важливі якості, як: а) загальні та професійні знання; б) уміння та навички, отримані під час навчання та професійної діяльності; в) здібності природні та придбані на протязі життя; г) способи спілкування; д) особистісні якості працівника.

Не всі дослідники включають до складу компетентності особистісні якості працівника, оскільки вони безпосередньо не пов'язані з професіоналізмом та кваліфікацією працівника, однак вони можуть як позитивно, так і негативно впливати не тільки на робочий процес, а і на супутні, не менш важливі, аспекти. Зазвичай, якості особистості випадають з поля зору керівників та кадрових служб при прийомі претендентів на роботу, що може негативно проявитися при призначенні людини на певну посаду або функціональне місце в організації. Так, не бажано висувати або приймати на посади керівників нижчої та середньої ланки осіб, які мають такі особистісні якості, як безініціативність, тривожність, завищена самооцінка. Наявність таких особистісних якостей призводить, з одного боку, до порушення внутрішньофірмової структури зв'язків (інформаційної, функціональної тощо), перерозподілу процесів прийняття рішення, контролю та відповідальності, а з іншого – до різкого погіршення соціально – психологічного клімату в підрозділі, який стає,

практично, некерованим, погіршується престиж та авторитет управлінського персоналу. Тому ми вважаємо, що особистісні якості мають увійти до складових елементів компетентності

Існує безліч різноманітних компетентностей, кожна з яких є елементом загальної індивідуальної компетентності. Людина використовує її в різних видах діяльності при вирішенні різноманітних задач. Індивідуальну компетентність працівника і компетентність підприємства об'єднує одна специфічна риса – здатність робити будь – що на високому професійному рівні, тобто, компетентно. Найбільш цінними є ті компетентності, які забезпечують виконання поставлених перед працівниками завдань на високому рівні, тобто ті, які відповідають конкретній ситуації і забезпечують конкурентоспроможність як працівника так і організації. Підвищення компетентності як окремого працівника так і персоналу підприємства в цілому є одним з найважливіших завдань персонал-стратегії. Дослідники відмічають, що формування компетентностей та їх розвиток залежить від багатьох чинників [1,2]: внутрішніх мотивів працівника, його особистих цілей та амбіцій; інтелектуальних, матеріальних, психофізіологічних можливостей працівника; рівня відповідності компетентності виконуваний роботі; рівня взаємозв'язку між компетентністю працівника та розміром винагороди за трудову діяльність; зацікавленості роботодавців в компетентності персоналу; організації роботи на підприємстві по розвитку компетентності персоналу і створенню необхідних для цього умов.

Оскільки компетентність персоналу є стратегічним ресурсом підприємства, то кадровий менеджмент має забезпечити необхідні умови для їх формування і розвитку. Організація роботи в цьому напрямку передбачає низку послідовних етапів: формування бази даних щодо точного та детального опису усіх посад та притаманних їм функцій; визначення необхідних компетенцій та компетентностей для кожної із посад, тобто розробка карт компетентності та розподілення необхідних компетенцій; аналіз та оцінка відповідності персональних компетентностей працівників тим функціям, які вони виконують; здійснення заходів щодо забезпечення більшої відповідності між виконуваними функціями та компетентністю працівника, шляхом посадового переміщення або підвищення компетентності; розробка та реалізація системи заходів щодо підвищення компетентності персоналу у відповідності до зміни трудових функцій та до вимог підвищення конкурентоспроможності підприємства; забезпечення постійного моніторингу відповідності між компетентністю працівників та їх функціональними обов'язками.

Одним з найважливіших етапів при визначенні компетентності персоналу є формування переліку вимог до компетентності працівників, які займають (претендують) ті чи інші посади. Визначення компетентностей повинно відповідати певним принципам. Вони повинні бути:

- Конкретними. Перелік компетентностей повинен ураховувати найбільш важливі характеристики.
- Дискретними. Окрема компетентність повинна відноситися до певної діяльності, яка може бути чітко відокремлена серед інших видів діяльності.
- Сфокусованими. Кожна компетентність повинна бути чітко визначена.
- Конгруентними (від лат. *congruens* – відповідний, співпадаючий). Компетентності повинні відповідати конкурентним стратегіям і укріплювати організаційну культуру.
- Сучасними. Характеристики компетентностей повинні оновлюватися і відображати поточні і майбутні потреби підприємства.

Важливий етап роботи кадрового менеджменту, щодо підвищення рівня компетентності персоналу, це оцінка (атестація) персоналу. В ході атестації оцінюються

ступінь відповідності наявного рівня компетентності окремих працівників, вимогам тих посад, які вони займають. Для оцінки доцільно використати бальний метод, 5 - бальну шкалу, яка базується на найбільш розповсюдженій та звичній вітчизняній системі оцінок.

При атестації персоналу кожен вид компетентності оцінюється таким чином:

“5” - компетентність сформована на високому рівні, що перевищує необхідні вимоги до посади;

“4” - рівень компетентності в повній мірі відповідає вимогам посади;

“3” - рівень компетентності в основному відповідає вимогам посади;

“2” - рівень компетентності мало відповідає вимогам посади;

“1” - компетентність не відповідає вимогам посади.

В ході атестації атестаційна комісія оцінює кожен вид компетентності. Доцільно на початковому етапі впровадження атестації персоналу здійснювати оцінку тільки ключових компетентностей як найбільш значимих. На основі проведеної оцінки виводиться середній бал компетентності працівника, який характеризує рівень його компетентності (РК):

$$PK = \frac{\sum_{i=1}^n BK_i}{\sum_{i=1}^n K_i}, \quad (1)$$

де K_i - i -та компетентність;

B - відповідна бальна оцінка;

n - кількість компетентностей.

Подальша робота з персоналом вимагає диференційованого підходу до підвищення компетентності персоналу (табл.1).

Таблиця 1 – Диференційована кадрова політика підвищення компетентності персоналу

Середній бал оцінки рівня компетентності	Зміст кадрової політики
Від 1 до 2	Рівень компетентності не відповідає вимогам посади. Працівника необхідно перевести на іншу посаду, звільнити або забезпечити йому цілеспрямовану професійну підготовку у відповідності до вимог даної посади.
Від 2,1 до 3	Рівень компетентності у недостатній мірі відповідає вимогам посади. Необхідно забезпечити його суттєве підвищення професійної кваліфікації або перевести на іншу посаду.
Від 3,1 до 4	Рівень компетентності в основному відповідає вимогам посади. Доцільно забезпечити підтримку та розвиток досягнутого рівня компетентності шляхом періодичного навчання, обміну досвідом, мотивації працівників до професійного розвитку.
Від 4,1 до 5	Високий рівень компетентності, який повністю відповідає вимогам посади. Доцільно або розширити повноваження посади з метою більш ефективного використання компетентності працівника, або перевести його на посаду з вищим рівнем вимог. Забезпечувати розвиток високого рівня компетентності.

В сучасних умовах атестацію персоналу машинобудівних підприємств доцільно проводити з інтервалом один раз в три роки за умови незмінної конкурентної стратегії. Це обумовлено динамічними змінами, оновленням продукції, та зростанням вимог до її якості. Наступний етап у підвищенні компетентності персоналу - розробка програм особистого розвитку кожного працівника. Такі програми розробляються у відповідності до рекомендацій атестаційної комісії, з метою підвищення тих чи інших

компетентностей, які ще не мають потрібного рівня, або тих які необхідні для реалізації обраної підприємством конкурентної стратегії. Запропонована методика бальної оцінки рівня компетентності керівників всіх ланок та фахівців підприємства, диференційований підхід до їхнього розвитку та посадової ротації дасть змогу забезпечувати підвищення якісних характеристик, зростання конкурентоспроможності персоналу та його ефективного використання і стратегічного розвитку підприємства.

Отже, методика бальної оцінки є важливим інструментом в системі стратегічного управління персоналом.

Для здійснення оцінки персоналу, прогнозування своїх потреб у персоналі, формування та руху кадрового резерву, планування кар'єри та визначення вимог до персоналу, підприємству необхідно:

- мати чіткий опис всіх вимог до посад та всіх функцій, які виконуються для реалізації відповідного виду конкурентної стратегії;
- визначити необхідний склад компетентності для кожної з керівних посад (розробити карти компетентності);
- проводити аналіз взаємозв'язку між вимогами до компетентності певних посад та компетентністю спеціалістів, що їх займають та їх моніторингу.

Тільки після здійснення цих заходів та процедур підприємство буде в змозі здійснювати добір спеціалістів та керівників з необхідною компетентністю, відповідно до конкурентної стратегії діяльності підприємства. Застосування методики оцінки персоналу дозволить вирішити гострі проблеми кадрової політики. В складних умовах конкуренції поліпшення використання персоналу має велике значення та позитивно впливає на ефективність роботи підприємства.

Список літератури

- 1 Гарчук И.М. Компетенция персонала как объект стратегического управления // Управление развитием. Збірник наукових статей ХНЕУ.- 2006. - №4.-С.48-50.
- 2 Ефремов В. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №2. – С.28-35.
- 3 Звонко В. Обучающаяся организация // Стратегии. – 2004. – №6. – С.34-39
- 4 Митина Л.М. Психология развития конкурентоспособной личности. – М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2002. – 400с. (Серия библиотека психолога).
- 5 Современная украинская энциклопедия. Том 7. Харьков. Книжный клуб «Клуб семейного досуга», 2004. – 416 с.

Компетентність персоналу є одним із основних понять концепції стратегічного управління. Оцінка рівня компетентності забезпечує зростання конкурентоспроможності персоналу і підприємства.

The competency of the personnel is one of the basic issues of the conception of strategic management. The appraisal of the level of the competency provides the growth of the competitiveness of personnel and an enterprise.

Облік витрат на науково-дослідну та інноваційну діяльність

У статті піднято проблему розвитку науково-дослідної та інноваційної діяльності на підприємствах України та запропоновано модель організації обліку, що дає можливість аналізувати тенденції у сфері науки та інновацій.

ключові слова: науково-дослідна діяльність, інновації, менеджмент, облік, витрати, інформація

Огляд літературних джерел з обліку й аналізу свідчить про відсутність наукових праць з проблем наукової та інноваційної діяльності, що опосередковано показує катастрофічний стан у цій сфері в Україні та характеризує майже повну відсутність інноваційної моделі розвитку економіки.

У посібниках і підручниках з обліку, аналізу, аудиту, ревізії та інших галузей обліково-аналітичної науки немає навіть натяку про необхідність виділення такого об'єкту, як науково-дослідна та інноваційна діяльність. Зміст навчального курсу «Фінансовий облік» вражає своїм архаїзмом. Незважаючи на те, що цей вид обліку регламентований стандартами, він допускає можливість генерувати інформацію не лише для складання фінансової звітності, потрібної зовнішнім користувачам, а й додаткову – на запит менеджерів власного підприємства. Проте фахівці з облікової науки не звикли до креативного мислення і діють в новому економічному середовищі так само, як за часів соціалізму, коли відступи від інструкцій з обліку категорично заборонялися. Отже, психологія бухгалтерів за період після 2000р. не змінилася, а керівники підприємств не вимагають від них організації обліку та аналізу в такому ракурсі, як це необхідно для менеджерів нижчого, середнього і вищого ієрархічного рівня.

У більшості підприємств обмежуються веденням лише одного виду обліку – фінансового, який внаслідок своєї методології – узагальнення фактів господарської діяльності за допомогою певного набору інструментів для обробки даних (оцінка, рахунки, подвійний запис, стискання інформації в регістрах обліку та головній книзі), отримує неактуальну (про минулі події), статичну (відображення залишків на рахунках у стандартній фінансовій звітності), асиметричну (лише фрагментарну) та неповну (лише про окремі параметри деяких об'єктів) інформацію, як правило, для зовнішніх користувачів. Неправильно зроблений акцент на тому, що фінансовий облік призначений для складання фінансової звітності (як зазначено у стандарті обліку [1]) дезорганізує роботу бухгалтерів, оскільки завдання полягає не стільки у складанні звітності (це технічний аспект ведення обліку), скільки у зборі та обробці додаткової інформації для власної системи управління. Для цього необхідно вивчати запити менеджерів на необхідну інформацію.

Для подолання архаїчності обліку автором запропоновано розробити сучасну теорію обліку на основі сучасних підходів до процесу пізнання оточуючого світу. [3] Фінансовий облік потрібно доповнити спеціальним курсом щодо генерування додаткової інформації для менеджерів на основі креативного (творчого) підходу. [4]

Система обліку буде і надалі архаїчною системою, яка мало приносить користі, якщо не буде створено на підприємстві інтелектуальної системи обліку. [5]

Дослідження автором проблем розвитку системи обліку в Україні показує, що передумови для формування нової парадигми були закладені у 80-ті роки XX ст., але їх реалізація затягнулася майже на 30 років. У перспективі мало що зміниться, якщо співтовариство вчених буде сповідувати покриту «мохом» парадигму обліку старого зразку.

У статті автор зупиняється на одній з важливих проблем отримання інформації про те, як підприємства і держава в цілому реагує на науково-технічний прогрес та інноваційну модель економічного розвитку.

Досвід економічно успішних країн вказує на те, що рівень інноваційного потенціалу визначає науково-технічний розвиток, ефективність та конкурентноздатність продукції, робіт і послуг. Рівень інноваційного потенціалу розглядають як функцію витрат ресурсів:

$$Y = F(P_1, P_2, \dots P_n), \quad (1)$$

де Y – рівень інноваційного потенціалу;

F – функція;

$P_1, P_2, \dots P_n$ – витрати ресурсів підприємства, галузі, країни.

Формула 1 показує, що чим більшим є інноваційний потенціал, тим раціональніше використовують ресурси. Іншими словами інновації завжди пов'язані з економією ресурсів. Що стосується України, то інноваційний потенціал наближається до мінімального рівня. Так, загальний обсяг інноваційних витрат в Україні в 2005 році становив 5,7 млрд. на 1 млн. підприємств, що в розрахунку на одне підприємство складає 5700 грн., з яких на дослідження і розробки припадає лише 600 грн. і на інновації – 3150 грн. При цьому з бюджетів різних рівнів на цю мету виділяють 43 грн. або 0,7%. [1, С.338] Якщо в 2000 році кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, становила 1491, то в 2005 році лише 810. З цієї кількості підприємств освоювали виробництво нових видів продукції в 2000 році – 1372, а в 2005 році – 630. Спостерігається тенденція до зниження рівня активності у сфері інновацій. [1, С.337]

Положення України в галузі науки та інноваційного розвитку обумовлено безглуздою економічною політикою (є сумніви чи сформована така політика навіть сьогодні) усіх президентів та їх урядів без виключення.

За якими моделями, формами, методами менеджменту управляють економікою урядові структури, коли за роки незалежності України (16 років) не розроблено стратегії розвитку держави? Можна зробити висновок про надзвичайно низьку підготовку управлінців державного рівня, які не знають принципів наукового менеджменту, не чули нічого про розвиток систем, розробку стратегії і тактики поведінки систем, не вміють мислити масштабно, взаємодіяти в команді, використовувати інформаційні ресурси тощо.

Про низький рівень підготовки керівників підприємств і говорити не приходиться. Так, заміри знань керівників підприємств міста Тернополя і області у грудні 2003р. свідчить про те, що 82% з них є фахово некомпетентними. Що можна очікувати від них, якого відношення до науки та інновацій, коли вони неграмотні! Ми говоримо про користь від використання інформаційних ресурсів і пропонуємо моделі управлінського обліку, контролінгу, креативного обліку, а хто з таких керівників від нижчого рівня управління до найвищого може оцінити їх значення, тим більше впровадити у практику?

Проте будемо оптимістами і сподіватися, що в умовах загострення конкуренції знайдуться грамотні керівники та їх підлеглі, які оцінять роль наукових досліджень та інновацій для прориву в своїй економічній політиці та завоювання ринку.

Для отримання інформації, пов'язаної з науковими розробками на підприємствах, потрібно розробити модель обліку, зразок якої запропонував свого часу Бородкін О.С. та трансформована нами. [2, С.14-15]

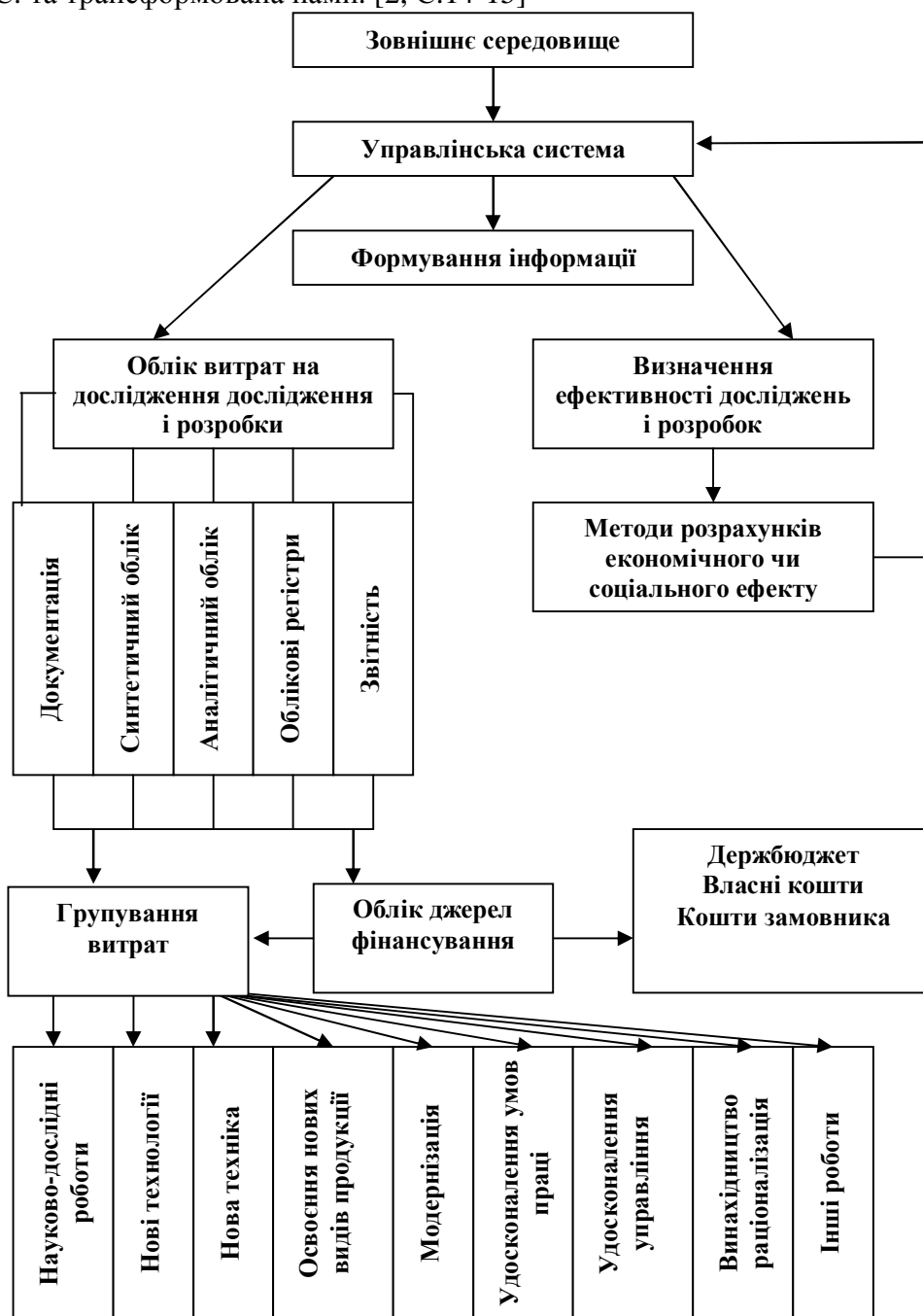


Рисунок 1 – Загальна модель обліку науково-дослідних робіт та інноваційної діяльності

На рис.1 видно, що загальна модель обліку включає багато елементів, які потрібно конкретизувати для окремого підприємства залежно від управлінської системи. При розробці моделі обліку для підприємства обов'язково враховується вплив зовнішнього середовища (тенденції в розвитку науки та техніки в світі, країні, галузі, результати вивчення ринку техніки і технологій, наявність фінансових ресурсів) та освітній рівень команди менеджерів. Управлінська система дає замовлення на інформаційні ресурси, в тому числі й бухгалтерії щодо групування витрат в розрізі напрямів інноваційної політики. Окремим блоком цієї моделі виділено методи

визначення економічної ефективності реалізованих проектів. Витрати групують також за джерелами фінансування та напрямками інновацій, що дозволяє зіставляти кошторисні витрати з фактичними, виявляти відхилення та розраховувати економічну ефективність. За кожним з напрямів витрати групують за статтями залежно від конкретних умов роботи: розробка робочих креслень; виготовлення дослідного взірця; дослідження зразків у роботі; підготовка виробництва; розробка нової технології; освоєння у виробництві; інші витрати.

Робота з наукової та інноваційної діяльності підприємства починається з розробки «Плану наукового, технічного, інноваційного та соціального розвитку», в якому наводять розділи щодо стратегічного плану (на 3-5 років) та річного плану з розбивкою по кварталах і місяцях із зазначенням напрямів інновацій та конкретних проектів, а всередині них – за статтями витрат (складання кошторисів), визначення строків виконання і обсягу фінансування (загальний обсяг та на плановий період).

Відображення витрат на наукову та інноваційну діяльність дозволить отримати цінну інформацію для аналізу та прийняття рішень щодо поліпшення роботи підприємства та узагальнення таких даних у звітності, яка буде формуватися не на вибіркових статистичних даних, а регулярній основі. Отримання інформації про витрати на таку діяльність дозволить на державному чи регіональному рівнях відслідковувати тенденції та закономірності в часовому, просторовому, галузевому та інших аспектах. Без такої інформації неможливо існувати і розвиватися будь-якому підприємству і забезпечити конкурентоздатність на тривалу перспективу.

Список література:

- 1 Статистичний щорічник України за 2005 рік. – К.: Вид. «Консультант», 2006. – 575с.
- 2 Бородин Н.С. Учет новой техники в объединении. – К.: Техніка, 1981. – 160с.
- 3 Пушкар М.С. Метатеорія обліку або якою повинна стати теорія: Монографія. – Тернопіль, Карт-бланш, 2007. – 359с.
- 4 Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): Монографія. – Тернопіль, Карт-бланш, 2006. – 334с.
- 5 Пушкар М.С. Створення інтелектуальної системи обліку: Монографія. – Тернопіль, Карт-бланш, 2007. – 152с.

В статье поднято проблему развития научно-исследовательской работы и инновационной деятельности на предприятиях Украины и предложено модель организации учета, которая дает возможность анализировать тенденции в сфере науки и инноваций.

In the article it is heaved up the problem of development of research work and innovative activity on the enterprises of Ukraine and the model of organization of account, which enables to analyse tendencies in the field of science and innovations, is offered.

Внутрішній аудит банківських установ

Розглядаються теоретичні і практичні проблеми пов'язані із системою контролю діяльності банківських установ. Охарактеризовано внутрішній аудит в банку і взаємодію між інспекторами банківського нагляду, внутрішніми і зовнішніми аудиторами.

система контролю, внутрішній аудит, зовнішній аудит, пруденційний нагляд, банківська установа

Динамічний розвиток ринків фінансових послуг в Україні обумовив посилення контролю за діяльністю комерційних банків. Одним із важливих шляхів вирішення даної проблеми є удосконалення системи внутрішнього контролю банківських установ. Необхідність внутрішнього аудиту у комерційних банках викликана посиленням конкурентної боротьби між банками, формуванням розгалуженої мережі філій, потребою у впровадженні нових методів управління ризиками, активами і пасивами банків, прагненням підвищити ефективність прийняття рішень управлінським персоналом та багатьма іншими факторами.

Метою статті є дослідження внутрішнього аудиту у банківських установах і виявлення інформаційних взаємозв'язків методичного забезпечення зовнішнього аудиту, внутрішнього аудиту і пруденційного нагляду.

Осною завданням внутрішнього аудиту у банку є незалежна оцінка системи внутрішнього контролю, що включає в себе дослідження системи бухгалтерського обліку і супутніх видів контролю, фінансової і управлінської інформації щодо економічності та ефективності операцій.

Внутрішній контроль є складовою частиною системи контролю діяльності банківської установи (рис.1).

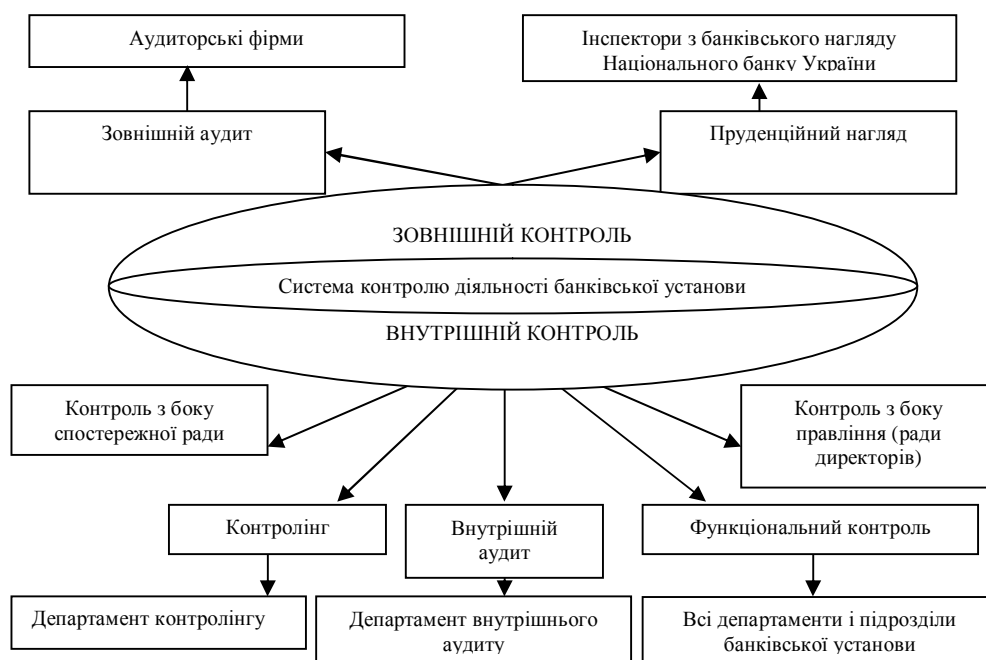


Рисунок 1 - Система контролю діяльності банківської установи

Внутрішній контроль в банку - це сукупність процедур, які забезпечують достовірність та повноту інформації, яка передається керівництву банку, дотримання внутрішніх та зовнішніх нормативних актів при здійсненні операцій банку, збереження активів банку і його клієнтів, оптимальне використання ресурсів банку, управління ризиками, забезпечення чіткого виконання розпоряджень органів управління банку в досягненні мети, яка поставлена в стратегічних та інших планах банку [6].

Нами розглянуто основні напрямки здійснення внутрішнього контролю: контроль з боку спостережної ради; контроль з боку правління (ради директорів); контролінг; внутрішній аудит; функціональний контроль;

Контроль з боку спостережної ради обумовлений прагненням акціонерів і інвесторів отримувати незалежну, об'єктивну і достовірну інформацію щодо максимізації прибутку при допустимому рівні ризику.

Контроль з боку правління (ради директорів) здійснюється шляхом координації дій усіх департаментів і інших підрозділів банку. Для підвищення ефективності такого контролю внутрішні аудитори зобов'язані надавати обґрунтовані рекомендації правлінню (раді директорів) щодо розробки системи оцінки ризиків, вдосконалення системи внутрішнього контролю, організаційної структури підрозділів і дій менеджерів усіх рівнів управління.

Створюється департамент контролінгу, напрямками діяльності якого є: управлінська звітність, бюджетування і контроль за витратами.

Внутрішній аудит банку – це «незалежна експертна діяльність служби внутрішнього аудиту банку для перевірки й оцінки адекватності та ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання призначених обов'язків співробітниками банку.» [6]

Функціональний контроль здійснює головний бухгалтер та керівники інших департаментів і підрозділів та їх працівники щодо правильності і законності проведення усіх банківських операцій в межах своїх функціональних обов'язків, що відображені у посадових інструкціях відповідних працівників.

Важливим моментом системи контролю діяльності банку є дослідження інформаційних потоків і виявлення взаємозв'язків різних видів контролю банківської установи.

На нашу думку, доцільно розглянути систему взаємодії зовнішнього аудиту, пруденційного нагляду і внутрішнього аудиту банківської установи в інформаційному середовищі (рис. 2).

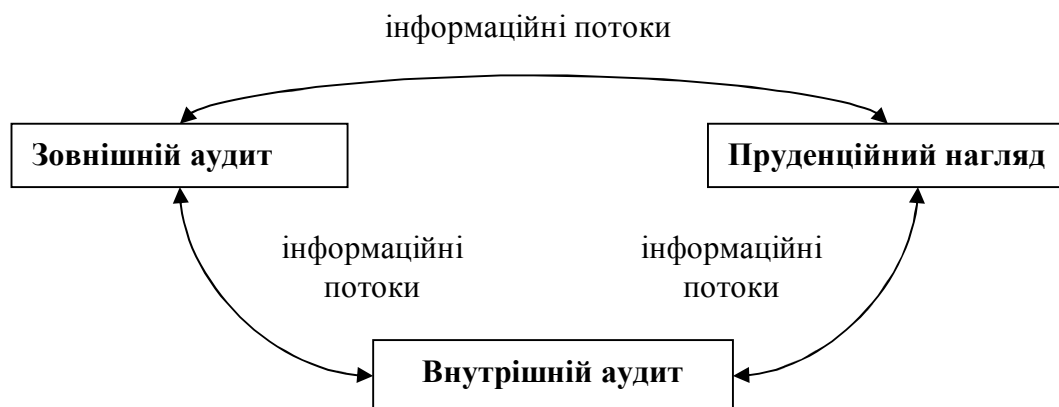


Рисунок 2 - Система взаємодії зовнішнього аудиту, пруденційного нагляду і внутрішнього аудиту банку в інформаційному середовищі

Основним нормативний документом щодо діяльності банківських установ є закон України «Про банки і банківську діяльність»[1]. При здійсненні зовнішнього і

внутрішнього аудиту банку та пруденційного нагляду існує регламентація відносин між зовнішніми і внутрішніми аудиторами і інспекторами з банківського нагляду. Саме тому важливим завданням постає дослідження методичного забезпечення контролю банківської установи у розрізі взаємозв'язків між різними видами контролю.

Розглянемо методичне забезпечення взаємодії зовнішніх аудиторів і інспекторів з банківського нагляду (рис. 3).

Методичне забезпечення взаємодії зовнішніх аудиторів і інспекторів з банківського нагляду включає:

1. «Основні принципи ефективного банківського нагляду» (Базельські основні принципи), затверджені 1 вересня 1997 року Базельським комітетом. «Базельський комітет з банківського нагляду – це комітет представників банків та органів банківського нагляду, створений керівниками центральних банків Групи десяти країн у 1975 р. До його складу входять вищі представники органів банківського нагляду з Бельгії, Іспанії, Італії, Канади, Люксембургу, Нідерландів, Німеччини, Сполученого Королівства, США, Франції, Швеції, Швейцарії та Японії. Як правило, засідання проводять в Банку міжнародних розрахунків в Базелі, де знаходиться постійний Секретаріат.»[5, с.631];

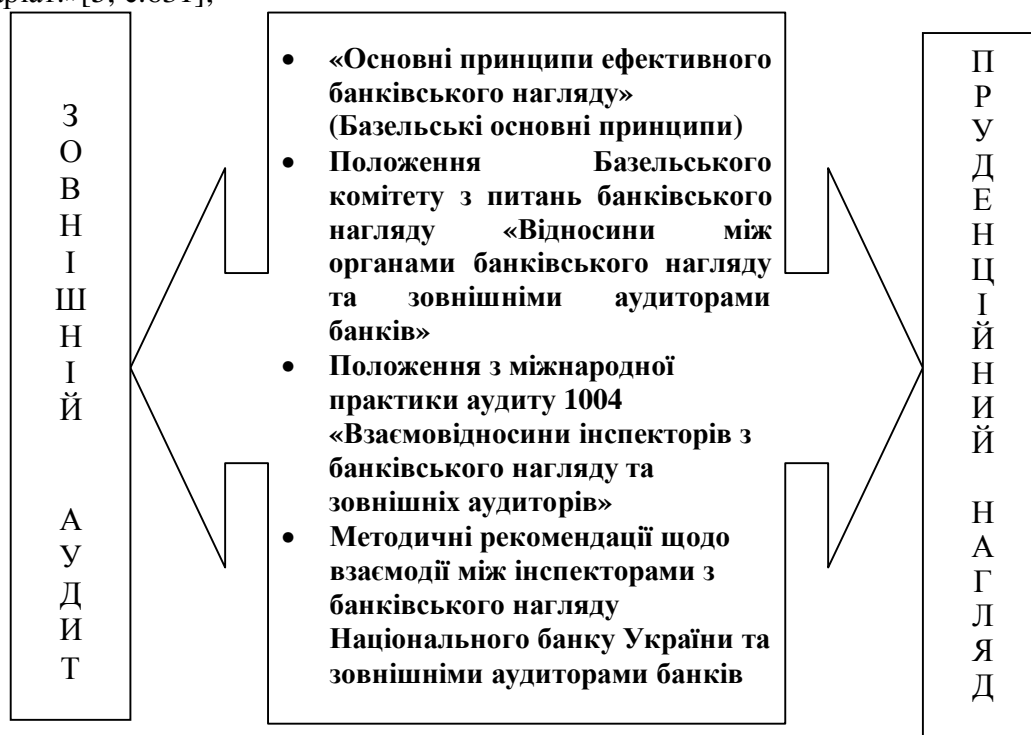


Рисунок 3 - Методичне забезпечення взаємодії зовнішніх аудиторів і інспекторів з банківського нагляду

2. Положення Базельського комітету з питань банківського нагляду «Відносини між органами банківського нагляду та зовнішніми аудиторами банків», затверджене 1 січня 2002 року Базельським комітетом;

3. Положення з міжнародної практики аудиту 1004 «Взаємовідносини інспекторів з банківського нагляду та зовнішніх аудиторів», ґрунтується на МСА, чинних на 1 жовтня 2001 року, затверджене Комітетом з міжнародної практики аудиту та Базельським комітетом [5];

4. Методичні рекомендації щодо взаємодії між інспекторами з банківського нагляду Національного банку України та зовнішніми аудиторами банків, схвалено Постановою Правління Національного банку України від 29 квітня 2004 року № 191.

Методичне забезпечення взаємодії зовнішніх аудиторів і внутрішніх аудиторів банківської установи включає (рис. 4):

1. Міжнародний стандарт аудиту 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудитора» - надає рекомендації зовнішнім аудиторам щодо розгляду роботи внутрішнього аудитора;

2. Положення з міжнародної практики аудиту 1000 «Процедури міжбанківського підтвердження» - розглядає рекомендації щодо процедур міжбанківського підтвердження для зовнішніх незалежних аудиторів і для внутрішніх аудиторів банків;

3. Положення з міжнародної практики аудиту 1006 «Аудит фінансових звітів банків» - вказує пропозиції щодо аудиторських перевірок фінансових звітів банків як для зовнішніх, так і для внутрішніх аудиторів;

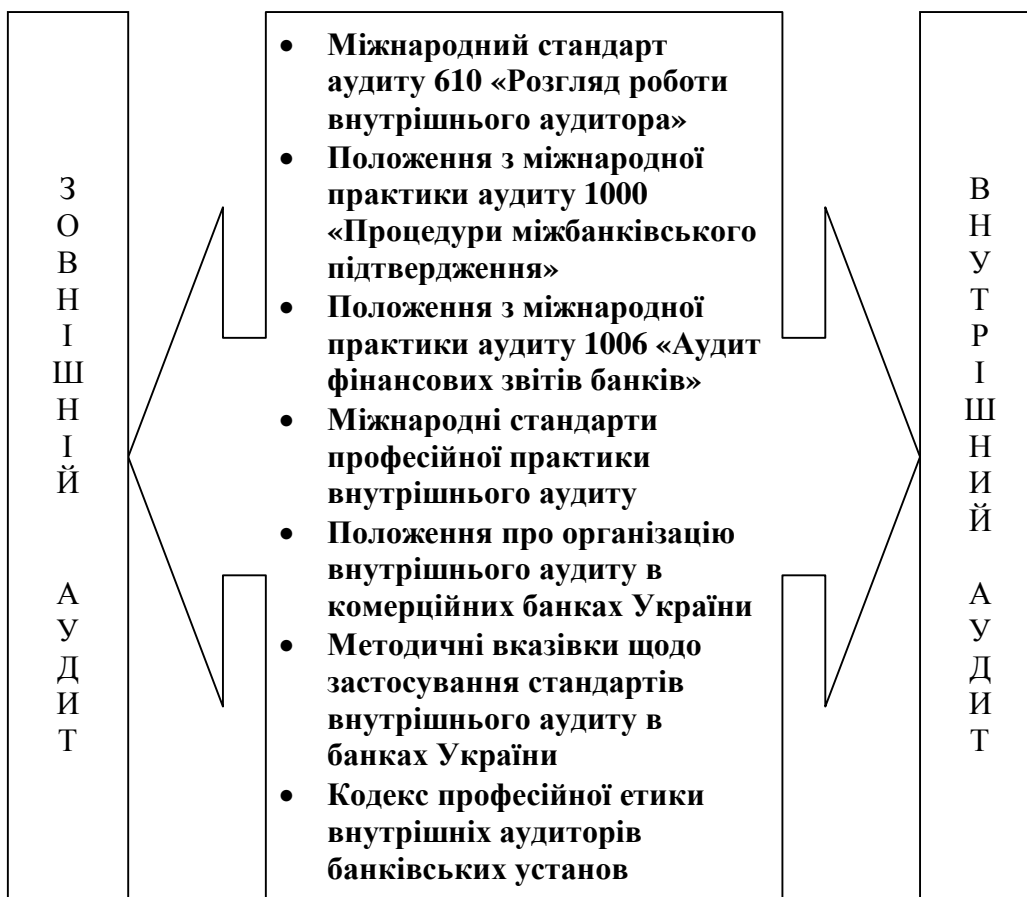


Рисунок 4 - Методичне забезпечення взаємодії зовнішніх аудиторів і внутрішніх аудиторів банківської установи

4. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту, зокрема, в частині надання інформації щодо результатів діяльності служби внутрішнього аудиту суб'єкта господарювання зовнішнім аудиторам;

5. Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України, затверджено постановою Національного банку України від 20.03.98 р. № 114, із змінами і доповненнями від 15.03.99 р. № 110 та від 03.12.01 р. № 494 – визначає систему аудиторської діяльності в банках та регламентує порядок створення і організацію роботи служби внутрішнього аудиту в комерційних банках України;

6. Методичні вказівки щодо застосування стандартів внутрішнього аудиту в банках України, затверджено постановою НБУ від 20.07.99 р. № 358, із змінами і доповненнями від 12.02.03 р. № 50 [4];

7. Кодекс професійної етики внутрішніх аудиторів банківських установ, схвалено постановою Правління Національного банку України від 12.02.03 р. № 50.

Крім того, банками розробляються положення про структурні підрозділи і департаменти, зокрема Положення про департамент (службу) внутрішнього аудиту. У Положенні зазначаються статус та функції даного підрозділу, обов'язки та повноваження керівника департаменту внутрішнього аудиту та внутрішніх аудиторів. Особливу увагу звертають на процедуру надання оперативної інформації вищому управлінському персоналу банку цим департаментом. Дане Положення про департамент (службу) внутрішнього аудиту затверджується Правлінням банку та погоджується із Спостережною радою. Усі Положення про структурні підрозділи розроблені банком не повинні суперечити чинному законодавству і постановам Національного банку України. Крім того, Національний банк України здійснює перманентний контроль за діяльністю департаментів (служб) внутрішнього аудиту банків.

Отже, здійснення внутрішнього аудиту у банку є передумовою ефективного функціонування банківської установи як сьогодні, так і в майбутньому.

Список літератури

- 1 Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121 –III //Відомості Верховної Ради України. – 2000.
- 2 Внутрішній аудит: Монографія / В.С. Рудницький, І.Д. Лазаришина, Г.М.Шеремета, В.О.Хомедюк, УДУВГ і П. – Рівне, 2003. – 163 с.
- 3 Кіреєв О.І., Любунь О.С., Кравець М.П., та інші. Внутрішній аудит у банку: Навч. посіб.- К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 220 с.
- 4 Методичні вказівки щодо застосування стандартів внутрішнього аудиту в банках України: Затв. постановою НБУ від 20.07.99 р. № 358, із змінами і доповненнями від 12.02.03 р. № 50.
- 5 Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року./Пер. з англ. мови О.В.Селезньов, О.Л.Ольховікова, О.В.Гик, Т.Ц.Шарашидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куліков. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС», 2004. – 1028 с.
- 6 Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України: Затв. постановою Правління НБУ від 20.03.98 №114, із змінами і доповненнями від 15.03.99 р. № 110 та від 03.12.01 р. № 494.

Рассматриваются теоретические и практические проблемы связанные с системой контролю деятельности банковских учреждений. Охарактеризовано внутренний аудит в банке и взаимодействие между инспекторами банковского контроля, внутренними и внешними аудиторами.

The theoretical and practical problems concerned with control system in banks are described. Consideration is given to the internal auditing in banks and the supervisor's relationship with internal and external auditors.

Н.Ф. Чечетова, проф., канд. екон. наук

*Завідувач відділу з питань бюджету, оподаткування та банківської діяльності
Головного науково-експертного управління Верховної ради України*

Бюджетне регулювання регіонального розвитку України

Дана стаття присвячена проблемам удосконалення фінансового забезпечення регіонального розвитку з метою оптимізації джерел фінансування, кредитування та інвестування. Автором виявлено, що між обсягами бюджетних потенціалів регіонів України існують значні диспропорції, у зв'язку з цим ним наголошується на необхідності вдосконалення фінансового регулювання, яке пов'язане з вирівнюванням міжбюджетних відносин, механізм якого зорієнтований на перерозподіл фінансових коштів (трансфертів) з метою вирівнювання економічного розвитку регіонів.

бюджет, бюджетне регулювання, фінансове забезпечення, трансферт

Проведення економічних реформ в Україні пов'язано з вирішенням проблеми вдосконалення системи управління регіональним розвитком. Організація управління соціально-економічними процесами в регіонах за умов формування ефективно-функціонуючої ринкової економіки вимагає переходу до стабільних, врегульованих взаємовідносин між державою, регіонами та органами місцевого самоврядування, здатних сприяти раціональному використанню природно-ресурсного, людського, виробничого, інвестиційно-інноваційного та інших потенціалів території як в загальнодержавних, так і в регіональних інтересах. Невід'ємним елементом у вирішенні даного завдання є створення сучасного фінансового забезпечення розвитку регіону, в основу якого повинен бути покладений принцип створення такого фінансового механізму, який би через сприятливу систему фінансування, оподаткування, кредитну підтримку банківською системою, через цінові та організаційні важелі, сприяв забезпеченню підвищення конкурентоспроможності регіонів України.

Дослідженню проблем фінансового забезпечення регіонального розвитку присвячені праці провідних науковців, зокрема П. Беленького, Є. Бойка, С. Власенка, М. Долішнього, С. Дорогунцова, І. Лукінова, А. Мельник, М. Паламарчука, В. Пили, С. Писаренко, М. Чумаченка та інших. Однак, період сучасної трансформації економіко-правового середовища породжує потребу поглиблення регіональних досліджень теоретичного та методичного характеру. Зокрема, це стосується розв'язання проблеми взаємодії державних органів влади та органів місцевого самоврядування, організаційно-економічних основ політики нарощування бюджетного потенціалу регіону, удосконалення обліку і контролю, бюджетної системи та міжбюджетних взаємовідносин, що відповідатимуть новій конституційній природі державної влади та потребам регіонального розвитку.

Метою даної статті є дослідження проблем бюджетного регулювання регіонального розвитку України.

Сучасний стан державного управління розвитком та процеси децентралізації гостро вирізняють проблему бюджетного регулювання регіонального розвитку. Виникнення конфліктних ситуацій між центром і регіонами щодо обсягів трансфертної підтримки свідчить не лише про надмірну заполітизованість процесу фінансової децентралізації, а й про те, що сам механізм формування місцевих бюджетів є недостатньо ефективним.

Ефективність регулювання регіонального розвитку визначається результативністю дії окремих інструментів організаційно-економічного механізму, за допомогою яких органами влади здійснюється вплив на активізацію економічної діяльності в регіонах. До них, перш за все, відноситься місцевий бюджет [1].

Для удосконалення процесу формування місцевих бюджетів, слід запроваджувати нові методичні підходи, які базуються на наступних принципових положеннях (вимогах):

- наповненість бюджету (з позиції мінімізації бюджетного дефіциту);
- збалансованість його доходної і витратної частин (шляхом удосконалення системи бюджетного вирівнювання);
- стійкість доходної бази бюджету (з позиції досконалості податкової системи);
- диференційованість доходів регіонів у бюджеті країни (з приводу збільшення джерел доходів за умов зростання видаткових потреб) [2].

Бюджетний потенціал регіону є важливою складовою фінансового потенціалу регіону, а його аналіз та оцінка необхідними інструментами регіональної фінансової політики та базою бюджетного планування. Бюджетний аналіз проводять з наступними цілями:

- при складанні проекту бюджету для: обґрунтування фінансово-бюджетної політики вищих законодавчих і виконавчих органів влади і показників бюджету; прийняття та перевірки виконання рішень органів влади в сфері управління; виявлення недоліків у роботі фінансових органів і підготовки пропозицій щодо їх усунення;
- при виконанні бюджету для: оцінки отриманих результатів; виявлення факторів і причин, які мали вплив на невиконання бюджетних призначень; виявлення недоліків у діяльності розпорядників бюджетних коштів, що приводять до нераціонального, неефективного, нецільового використання бюджетних асигнувань; визначення соціальної й економічної ефективності бюджетних витрат; забезпечення повного, своєчасного і стабільного виконання плану із мобілізації доходів у бюджет; удосконалювання бюджетного процесу та міжбюджетних відносин.

Бюджетні потенціали регіонів України мають значну диференціацію за розмірами, що показано в таблиці 1.

Таблиця 1 – Доходи місцевих бюджетів України за 2003-2005 рр.

Регіони України	2003		2004		2005	
	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%
АР Крим	1639,1	4,8	1934,9	4,7	2971,9	5,5
Вінницька область	1081,1	3,1	1357,8	3,3	1841,2	3,4
Волинська область	593,1	1,7	761,9	1,9	1090,7	2,0
Дніпропетровська область	2599,9	7,6	3047,4	7,4	4239,6	7,9
Донецька область	1654,3	4,8	2082,3	5,1	2787,4	5,2
Житомирська область	911,3	2,7	1147,7	2,8	1506,7	2,8
Закарпатська область	800,3	2,3	916,4	2,2	1259,6	2,3
Запорізька область	1953,9	5,7	2109,4	5,1	2133,6	4,0
Івано-Франківська область	930,7	2,7	1094,4	2,7	1600,9	3,0
Київська область	1289,3	3,7	1530,2	3,7	1922,8	3,6
Кіровоградська область	387,2	1,1	402,8	1,0	453,9	0,8
Луганська область	1986,4	5,8	2036,0	4,9	2179,0	4,1
Львівська область	1693,0	4,9	1921,7	4,7	3242,9	6,0

Продовження таблиці 1

Миколаївська область	985,1	2,9	1087,9	2,6	1205,0	2,2
Одеська область	1951,1	5,7	2209,9	5,4	2702,4	5,0
Полтавська область	1227,3	3,6	1420,0	3,4	1904,7	3,6
Рівненська область	683,4	2,0	1008,8	2,5	1307,9	2,4
Сумська область	618,5	1,8	888,7	2,2	1220,7	2,3
Тернопільська область	680,2	2,0	751,8	1,8	1057,0	2,0
Харківська область	2016,3	5,9	2349,6	5,7	2894,0	5,4
Херсонська область	712,4	2,1	987,3	2,4	1106,0	2,1
Хмельницька область	921,7	2,7	1045,9	2,5	1416,0	2,6
Черкаська область	912,9	2,7	1015,9	2,5	1404,0	2,6
Чернівецька область	557,9	1,6	706,2	1,7	1007,9	1,9
Чернігівська область	759,0	2,2	920,0	2,2	1214,0	2,3
м. Київ	4476,9	13,0	6059,4	14,7	7487,0	14,0
м. Севастополь	363,9	1,1	377,3	0,9	459,7	0,9
Разом по Україні	34386,2	100,0	41171,7	100,0	53616,5	100,0

Серед регіонів України окремо виділяється бюджетний потенціал м. Києва, який через існуючий механізм міжбюджетних відносин в Україні значно переважає за розміром будь-який інший регіональний бюджетний потенціал. Доходи місцевого бюджету столиці України у 2006 році склали 7487 млн грн. або 14 % від усіх доходів місцевих бюджетів.

Протягом 2006 р. частка бюджетного потенціалу м. Києва у загальних бюджетних надходженнях місцевих бюджетів України дещо зменшилася із 14,7 % у 2005 році.

Загалом можна стверджувати, що між обсягами бюджетних потенціалів регіонів України існують значні диспропорції, адже всі регіони (крім Львівської області), що мають частку бюджетного потенціалу більшу за 5 %, розташовані на сході країни – це, насамперед, промислові області – Донецька, Дніпропетровська, Харківська.

У багатьох країнах за рахунок бюджетних трансфертів формується домінуюча частина доходів місцевих органів влади. На Мальті частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів складає 98 %, у Румунії – 79 %, у Болгарії – 78 %, в Угорщині – 66 %, у Латвії – 68 %, у Словенії – 67 %. Поряд з цим в економічно розвинутих країнах цей показник значно менший – 10-30 % [3].

У сучасних світових умовах господарювання спостерігається тенденція спрощення системи трансфертів, зменшення чисельності їх видів. В окремих країнах системи трансфертів були дуже громіздкими, їх чисельність сягала 100-400 видів. Тому, наприклад, у Франції у 1979 році було запроваджено глобальну дотацію вирівнювання, в 1985 році – глобальну дотацію на устаткування комун та їх об'єднань та інші [3].

Позитивний досвід зменшення різновидів трансфертів та упорядкування їх системи є дуже корисним для економіки України, адже останнім часом в українській бюджетній системі постала нагальна потреба в проведенні реформи системи міжбюджетних трансфертів, її спрощення. \

Слід додати, що у сучасних бюджетних системах країн ЄС місцеві податки та збори є основним джерелом надходжень доходів місцевих бюджетів. За рахунок місцевих податків формується 61 % комунальних доходів у Швеції, у Данії – 51 %, у Швейцарії – 46 %, у Норвегії – 43 %, у Франції – 36 %, у Фінляндії – 34%, в Іспанії – 31 %. Основними характерними ознаками функціонування інституту місцевих податків в ЄС є:

- чисельність (50-100 видів), яка забезпечує універсальні можливості використання місцевих податків у різних за фінансовим потенціалом регіонах, що, в свою чергу, є певною гарантією стабільності податкових надходжень. У багатьох закордонних країнах до складу місцевих податків належать і такі податки, які в Україні є загальнодержавними: податок на прибуток підприємств, податок на доходи громадян, майнові податки;

- масовість полягає у тому, що місцеві податки сплачуються фактично всім дорослим населенням, незалежно від соціального статусу та рівня доходів;

- регресивність, тобто частка місцевих податків і зборів зменшується стосовно сукупного розміру доходів, якщо доходи зростають.

Широкий досвід запровадження місцевих податків має США. Основними місцевими податками в країні є податки на майно, грошові надходження від яких становлять близько 12 % усіх загальнодержавних податкових доходів та 75 % місцевих. Платниками майнових податків є юридичні та фізичні особи. Об'єктами оподаткування є чотири категорії майна:

- нерухоме майно (земля, будівлі);
- реальне (матеріальне) особисте майно (обладнання, машини, урожай, власність домогосподарств);

- нематеріальні активи (акції, боргові зобов'язання, гроші);

- об'єкти комунальних та інших підприємств, об'єкти залізниць [4].

Детальна оцінка передумов формування, факторів впливу та структури інвестиційного та ощадного потенціалів регіону є першочерговим завданням у напрямку розширення фінансової бази регіонів України, підвищення їх фінансової стійкості, зменшення рівня залежності від державних дотацій та залучення грошових коштів з інших регіонів і країн.

Соціально-економічний розвиток держави вимагає поглибленого розуміння ролі бюджету в економічній системі країни. Це потребує вироблення принципово нових підходів та процедур ефективного використання коштів бюджетів усіх рівнів, поліпшення прозорості та зрозумілості бюджету для громадськості, підвищення якості наданих послуг [1].

Фінансове забезпечення і регулювання повинно враховувати наступні принципові положення:

- необхідність встановлення фіксованих часток кожного рівня влади в загальнодержавних податках, закріплення їх за відповідними рівнями бюджетів на постійній основі на тривалий період;

- запровадження механізмів фінансового вирівнювання забезпеченості регіонального розвитку, яке доцільно здійснювати на основі таких показників, як податкоспроможність регіонів, середня податкоспроможність та державні мінімальні соціальні стандарти;

- збільшення власних доходів органів регіонального управління та місцевого самоврядування за рахунок активізації підприємницької діяльності;

- залучення цільових трансфертів і посилення контролю за їх використанням.

Таким чином, механізм фінансового забезпечення визначається як сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів методів і форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність територіальних одиниць та господарюючих суб'єктів у процесі розподільних і перерозподільних відносин.

Вдосконалення фінансового регулювання пов'язане з вирівнюванням міжбюджетних відносин, механізм якого зорієнтований на перерозподіл фінансових коштів (трансфертів) з метою вирівнювання економічного розвитку регіонів.

Основними проблемами формування доходної частини бюджету країни є її дотаційний характер; незначна частка місцевих податків та зборів в загальному обсязі податкових надходжень; низькі доходи бюджету розвитку.

Список літератури

- 1 <http://www.niss.gov.ua>
- 2 Роxманійко Т.С. Фінансове забезпечення реалізації державної політики розвитку на сучасному етапі становлення економічної самостійності регіонів України // Фінансово-правові засади перспектив розвитку економіки України: Матеріали І Міжнар. наук.-практ.конф. – Хмельницький: ТУП, 2003. – С. 38-42.
- 3 Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М. Гесця. – К.: Ін-т екон. прогноз. – Фенікс, 2003. – 1008 с.
- 4 Клиновий Д.В., Петровська І.О. Основи фінансової діяльності: Навч. посіб. для дистанц. навчання / Відкритий міжнародний ун-т розвитку людини "Україна" / Л.Г. Чернюк (ред.). – К. : Ун-т "Україна", 2005. – 344 с.

Данная статья посвященная проблемам усовершенствования финансового обеспечения регионального развития с целью оптимизации источников финансирования, кредитования и инвестирования. Автором обнаружено, что между объемами бюджетных потенциалов регионов Украины существуют значительные диспропорции, в связи с этим им отмечается на необходимости совершенствования финансовой регуляции, которая связана с выравниванием межбюджетных отношений, механизм которого сориентирован на перераспределение финансовых средств (трансфертов) с целью выравнивания экономического развития регионов

The article is given devoted the problems of improvement of the financial providing of regional development with the purpose of optimization of sources of financing, crediting and investing. It is discovered an author, that between the volumes of budgetary potentials of regions of Ukraine there are considerable disproportions, in this connection marked them on the necessity of perfection of the financial adjusting, which is related to aligning interbudgetary relations, the mechanism of which is orientated on the redistribution of financial means with the purpose of aligning economic development of regions

УДК 332.1

Н. Ф. Чечетова, проф., канд. екон. наук

*Завідувач відділу з питань бюджету, оподаткування та банківської діяльності
Головного науково-експертного управління Верховної ради України*

Особливості реалізації регіональної фінансової політики в країнах Європи

В статті досліджено особливості регіональної фінансової політики в країнах Європи, проведена оцінка її ефективності, вивчено можливість впровадження зарубіжного досвіду в Україні. Автором проаналізовано методи регіональної фінансової політики, виділено інструменти міжбюджетних взаємовідносин.

регіональна фінансова політика, фінансовий потенціал, фінансове планування

Системні наслідки новітніх перетворень в Україні визначили пріоритетні завдання територіального розвитку, на яких стратегічно необхідно зосередити увагу як на державному, так і на регіональному рівнях. Питання оцінки ефективного соціально-економічного використання потенціалу регіонів України, необхідності усунення фінансової диспропорції у їх забезпеченні зумовили необхідність поглиблення

дослідження фінансового потенціалу регіону. Проте, враховуючи, що Україна стала на новий, прогресивний шлях розвитку, пов'язаний з активним впровадженням ринкових умов господарювання, доцільно проаналізувати досвід країн Європи, які вже тривалий час є країнами-лідерами в даній сфері.

Незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, пов'язаних із дослідженням зарубіжного досвіду (значний внесок у вивчення даного питання зробили Даниленко А.І., Береславська О.І., Бесараб Є.О., Буковинський С.А., Василик Д.О., Цимбал Л.Л., Слухай С.В., Гончаренко О.В.), слід приділити особливу увагу проблемі реалізації фінансової політики в провідних країнах світу, зокрема, в країнах ЄС. Це пов'язано з низкою причин, серед яких основними є: неефективна фінансово-економічна політика, тривале панування в Україні командної економіки, складний період переходу на ринкові умови господарювання.

Саме тому доцільно детально проаналізувати особливості реалізації фінансової політики в провідних країнах Європи, дослідити її ефективність та оцінити можливість впровадження зарубіжного досвіду в Україні.

Розробка та проведення фінансової політики в Україні має враховувати досвід сучасної Європи. У 80-90-х роках в рамках Європейського Союзу створено ряд інститутів для реалізації регіональної фінансової політики. Утворено Комісію регіонів, Зібрання регіонів Європи, Раду регіонів і общин Європи та інші інститути. У 1988 році Європейський парламент прийняв Хартію регіоналізму. У 1989 році створено Консультативну раду регіональної та місцевої влади. У рамках Ради Європи, членом якої є і Україна, утворено Робочий комітет з місцевих і регіональних органів влади, Комітет експертів з місцевих фінансів та інші структури. Особлива роль у реалізації регіональної фінансової політики в рамках Європейського Союзу належить Європейському фонду регіонального розвитку. Цей фінансовий інститут утворено в 1985 році для фінансування заходів із подолання диспропорцій та зближення рівнів розвитку окремих регіонів у країнах Європейського Союзу.

Основою реалізації регіональної фінансової політики в країнах Європи є використання різноманітних фінансових інструментів. Серед них найефективнішими та можливими до практичного застосування в українській економіці можна виділити інструменти міжбюджетних взаємовідносин. До основних інструментів міжбюджетних відносин в країнах Європейського союзу можна віднести наступні:

- розподіл окремих видів податків між різними рівнями влади;
- пайова участь різних рівнів влади в розподілі доходів від окремих видів податків;
- використання різними рівнями влади спільної бази оподаткування та участь у розподілі окремих податків на основі власних ставок оподаткування;
- система загальних та спеціальних трансфертів.

Вищевказані інструменти міжбюджетних взаємовідносин у тій чи іншій модифікації або поєднанні характерні майже для всіх економічно розвинутих країн зарубіжжя.

За порядком здійснення міжбюджетних розрахунків діючі бюджетні системи можна згрупувати в три основні моделі:

1. Модель системи бюджетів, яка є способом побудови і формування дохідної бази бюджетів та організації міжбюджетних взаємовідносин. Дана модель базується на цілковитому розмежуванні окремих податків між різними адміністративними рівнями влади та на закріпленні їх за відповідними рівнями системи бюджетів у законодавчому порядку. Подібна модель певною мірою характерна для бюджетної системи США.

2. Модель пайового розподілу основних податків між різними адміністративними рівнями влади та відповідне закріплення цих часток за різними

рівнями системи бюджетів. Дана модель частково характерна для ФРН. Саме за допомогою такого способу здійснюється розподіл податку на додану вартість у цій країні.

3. Модель застосування спільної бази оподаткування різними рівнями влади. При використанні в країні такої моделі бюджетної системи кожен адміністративний рівень влади встановлює власну ставку на основі однієї бази оподаткування. Таким чином, загальна ставка оподаткування є сумою відповідних податкових ставок різних рівнів влади. У такий спосіб розподіляється прибутковий податок у Швеції [1].

Зрозуміло, що жодна країна не має такої бюджетної системи, яка б повністю відповідала одній з цих трьох моделей. Як правило, бюджетна система кожної окремо взятої країни формується на основі комбінації всіх трьох способів організації взаємозв'язку між її окремими ланками. Але все ж таки у кожній країні домінують ті чи інші підходи.

Практика використання в економічно розвинутих країнах моделей багаторівневих бюджетних систем та міжбюджетних відносин, які були сформовані на основі загальних теоретичних положень, показала, що вони істотно розрізняються за рівнем доходів і видатків місцевих бюджетів, за умовами їх взаємозв'язку з центральним бюджетом, отже, – за мірою самостійності місцевих органів влади, їх податковими повноваженнями, а також підходами до вирівнювання умов життя в регіонах країни.

Для більш ефективної реалізації регіональної фінансової політики країни Європейського союзу формують позабюджетні фонди. Згідно п. 8 ст. 13 Бюджетного кодексу України органам місцевого самоврядування заборонено створювати фонди за межами бюджетів [2]. Хоча досвід функціонування позабюджетних фондів в іноземних країнах доводить їх позитивний вплив на стабілізацію фінансової системи регіонів, збільшення їх фінансового потенціалу. Позабюджетні фонди створюються з метою вирішення конкретних економічних та соціальних проблем. Основними видами фондів, що утворюються місцевими громадами в зарубіжних країнах є:

- резервні позабюджетні фонди;
- страхові позабюджетні фонди для забезпечення гарантованих умов повернення коштів, залучених муніципальними позиками;
- гарантійні позабюджетні фонди;
- амортизаційні позабюджетні фонди, які формуються за рахунок амортизаційних відрахувань муніципальних підприємств і є організаційною формою концентрації фінансових ресурсів для оновлення обладнання в муніципальному секторі економіки.

Позабюджетні фонди є таким інструментом бюджетної політики, який робить місцеві фінансові системи більш гнучкими [1].

Загалом за ступенем універсальності та широтою дії інструменти фінансової регіональної політики економічно розвинутих країн можна поділити на:

1. Загальноекономічні регулятори або макроінструменти. До них відносяться: зниження ставок податків на підприємництво; пільгові кредитні ставки; пільгові транспортні тарифи та інше;

2. Регулятори адресної дії або мікроінструменти: інвестиційні гранти (субсидії та знижки); заборона на розміщення нових та розширення вже існуючих підприємств в перенаселених містах і агломераціях; підтримка передислокацій підприємств в менш розвинуті регіони країни (полегшена реєстрація, надання виробничих площ, інформаційна підтримка); преференційні державні закупівлі та інше.

В табл. 1 систематизовано дані про використання різноманітних макро- і мікро інструментів регіональної фінансової політики в країнах Європейського Союзу.

Таблиця 1 – Використання різних видів інструментів регіональної фінансової політики в країнах ЄС у 2004 р.

Назва країни	Інвестиційні гранти	Позики та відсотков і субсидії	Податкові пільги	Амортизаційні пільги	Субсидії на створення нових робочих місць	Транспортні пільги та субсидії
Австрія	X	X				
Англія	X	X			X	
Бельгія	X	X				
Греція	X	X	X	X		
Данія	X	X				
Ірландія	X				X	
Іспанія	X					
Італія	X	X	X		X	
Люксембург	X		X			
Нідерланди	X			X		
Німеччина	X	X				
Португалія	X	X				
Фінляндія	X		X			X
Франція	X		X		X	
Швеція	X				X	X
Кількість країн, де використовувався відповідний інструмент	15	8	5	2	5	2

Найпоширенішим інструментом державної фінансової регіональної політики в країнах Європейського Союзу є інвестиційні гранти, а найменш поширеним – амортизаційні пільги. Найрізноманітнішою за видами інструментів регіональна фінансова політика є у Греції та в Італії [3].

Відносно новим, але досить ефективним методом покращення стану фінансового потенціалу регіонів країни є застосування для окремих адміністративно-територіальних одиниць чи їх об'єднань особливих методів та механізмів регулювання економічної діяльності, тобто створення економічних зон. В багатьох країнах світу він використовується для стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів, подолання кризових явищ, більш ефективного використання специфічних локальних умов. Місцеві органи влади окремих територій та спеціальні органи управління цими територіями можуть отримати від центральної влади ряд певних преференцій (переваг, пільг): додаткові податкові повноваження, податкові пільги, встановлення особливого митного, валютного, інвестиційного або бюджетного режиму, окремого режиму здійснення плати за користування природними ресурсами або особливого режиму ціноутворення тощо.

Найпоширенішими типами особливих регіональних форм в західних країнах є:

1. проблемні регіони (долина ріки Теннессі в США; південна частина провінції Лимбурга та околиці Тилбурга в Нідерландах; старопромисловий Рурський регіон та нові східні землі (в минулому НДР) в Німеччині; регіон Пілбара в Австралії);
2. вільні економічні зони:
 - зони підприємництва, в тому числі офшорні зони;

- зони вільної торгівлі;
- зони реконверсії;
- техніко-запроваджувальні зони, в тому числі технополіси, наукові парки, технопарки (технопарки „трикутник Північної Кароліни”, „Бостонський маршрут 128” на базі Массачусетського технологічного інституту, „Силіконова долина” в Каліфорнії та Оранжеве графство в США; Баден-Вюртенберг в Німеччині, біотехнічна зона Амстердам – Шипхолпорт – Утрехт в Нідерландах) [3].

Вивчення досвіду зарубіжних країн із створення специфічних економічних зон та його практичне використання є особливо корисним для економіки України, з огляду на значну диференціацію її регіонів за природними і економічними умовами та значний інтелектуально-науковий потенціал країни.

Головним інструментом фінансової політики регіону залишається фінансове планування. По-перше, в його основу має бути покладено науковий підхід до розвитку суспільства на даному етапі із встановленими пріоритетами. По-друге, планування фінансових ресурсів має передбачати оцінку існуючого економічного розвитку країни та конкретного регіону, використання наявного досвіду в правильній оцінці фінансового потенціалу, виявлення резервів і стратегічний план його розвитку. Таким чином, фінансове планування в регіоні являє собою комплекс заходів із визначення обсягів, структури та етапів мобілізації фінансових ресурсів відповідно до програм економічного, політичного та соціального розвитку регіону [4].

Очевидно, що фінансове планування має здійснюватися відповідно до тих прогнозованих економічних і соціальних процесів у суспільстві, на регулювання яких, у цілому, і направлено це планування. Якщо мова йде про конкретний регіон, то для виправлень можуть бути обрані не тільки елементи внутрішнього, але й зовнішнього впливу – соціальна напруженість у сусідніх регіонах, міграційні процеси, кризи галузеві, структурні, системні, у тому числі й глобальні. Правильні прогнози внутрішніх і зовнішніх кризових явищ різного рівня найбільш важливі для фінансового планування. Адже розумне маніпулювання фінансовими інструментами – один з реальних способів згладжування даних кризових явищ для регіонального управління.

Фінансове планування у більшості європейських країн зводиться до розробки двох основних документів: довгострокового фінансового плану та щорічного бюджету. При цьому першим плановим роком фінансового планування є поточний бюджетний рік. У США у законодавчому порядку встановлено вимогу розробки довгострокового фінансового плану на шість років, у ФРН – на п'ять, в Нідерландах – на чотири. У Франції основною формою регіонального планування є система п'ятирічних індикативних планових контрактів „держава–регіон”, в розробці яких провідну роль відіграє Генеральний комісаріат планування. В Німеччині розробляються федеральний та земельний рамочні плани, здійснюється планування територіального устрою на рівні земель, урядових округів, агломерацій [3].

Довгострокове фінансове планування на державному рівні шляхом здійснення прогнозування інвестиційних програм місцевих органів влади, розробки програм комунальних послуг та капіталовкладень сприяє фінансовій стабільності регіонів країни та їх економічному зростанню.

Таким чином, розробка та впровадження ефективної фінансової політики в Україні потребує врахування зарубіжного досвіду. Основою реалізації регіональної фінансової політики в країнах Європи є використання різноманітних фінансових інструментів. Серед них найефективнішими та можливими до практичного застосування в українській економіці можна виділити інструменти міжбюджетних взаємовідносин.

Список літератури

- 1 Слухай С.В., Гончаренко О.В. Зарубіжний досвід організації місцевих фінансів Фінанси України. – 2006. - № 7. – С. 12–21.
- 2 Бюджетний кодекс України: закон, засади, коментар / за ред. О.В. Турчинова і Ц.Г. Огня. – К.: Парламентське видавництво, 2002. – 320 с.
- 3 Цимбал Л.Л. Зарубіжний досвід фінансування малого і середнього бізнесу // Фінанси України. – 1999. – № 5. – С. 79–81.
- 4 Даниленко А.І., Береславська О.І., Бесараб Є.О., Буковинський С.А., Васирик Д.О. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки – К.: Інститут економіки НАН України, 2003. – 415 с.

В статье исследованы особенности региональной финансовой политики в странах Европы, проведена оценка ее эффективности, изучены возможности внедрения зарубежного опыта в Украине. Автор проанализировал методы региональной финансовой политики, выделил инструменты межбюджетных взаимоотношений.

In the article the features of regional financial policy in the Evropi countries are explored, estimation of its efficiency is conducted, possibilities of introduction of foreign experience in Ukraine are studied. An author analysed the methods of regional financial policy, selected the instruments of interbudgetary vzaimootnosheniy.

УДК 336.23:658.14/.17

Л.М. Янчева, проф., канд-т екон. наук, Н.О. Юнакова, асп.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Особливості оцінки внесків до статутного капіталу

У статті розглянуто критерій справедливої вартості внесків до статутного капіталу як один з основоположних у методології бухгалтерського обліку України і вимогах Міжнародних стандартів фінансової звітності.

акціонерне товариство, статутний капітал, внески, майно, оцінка, справедлива вартість

Механізм формування статутного капіталу являє собою обмін внесків засновників на акції, при цьому оцінка внесків здійснюється засновниками самостійно, виходячи зі справедливої вартості майна. Отже, на практиці виникає проблема оцінки справедливої вартості внесків. До того ж, варто відмітити, що, з одного боку, справедлива вартість використовується у бізнесі для визначення загального фінансового стану і прийняття рішень щодо окремих фінансових інструментів, з іншого - забезпечує нейтральну основу для оцінки дій керівництва. Ці обставини зумовлюють актуальність обраної теми, мету та напрямки проведеного дослідження.

Відповідно до норм діючих законодавчих актів у сфері створення юридичних осіб – Цивільного Кодексу України, Господарського Кодексу України, Закону про господарські товариства - жодна юридична особа у формі підприємства не може бути організована без створення статутного капіталу. При цьому лише стосовно підприємств у формі господарчих товариств у законодавстві прямо зазначений перелік об'єктів, які можуть бути внесками до статутного капіталу підприємства.

Так, відповідно до статей 86, 87 Господарського Кодексу України внесками учасників і засновників господарського товариства щодо формування статутного капіталу можуть бути:

- будинки, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності;

- цінні папери;
- права користування землею, водою та іншими природними ресурсами, будинками, спорудами, а також інші майнові права (включаючи майнові права на об'єкти інтелектуальної власності);
- грошові кошти, у тому числі в іноземній валюті.

Отже, джерелами формування статутного капіталу є грошові та матеріальні внески засновників і учасників, внесені в обмін на акції акціонерного товариства. Однак, варто зазначити, що загальна вартість переданого товариства майна тільки тоді вважатиметься статутним капіталом, коли таке майно і його вартість визначено як внесок до статутного капіталу в установчому документі товариства і вартість внеску задекларована під час державної реєстрації.

Чинне законодавство практично не обмежує перелік тих об'єктів, які можуть бути внесками (вкладами) до статутного капіталу підприємства. Аналіз вітчизняного законодавства дав нам змогу визначити систему можливих видів вкладів і обмежень в оплаті статутного капіталу, які представлені у табл. 1.

Отже, предмет внеску – це те майно, яке учасник чи засновник передасть до статутного капіталу акціонерного товариства в обмін на корпоративні права.

Таблиця 1 - Можливості і обмеження у сплаті статутного капіталу

Можливі види внесків у статутний фонд акціонерного товариства	Обмеження в оплаті статутного капіталу
<p>У СК можна вносити:</p> <ul style="list-style-type: none"> - грошові засоби, у тому числі в іноземній валюті; - рухоме майно (верстати, устаткування, оргтехніка, інвентар, сировина, продукція, автомобілі й інші матеріальні цінності); - нерухоме майно (будинки, споруди, квартири, земельні ділянки, інші об'єкти, переміщення яких неможливо без їхнього знецінювання і зміни їхнього призначення); - права користування майном; - права користування землею, водою й іншими природними ресурсами; - майнові права на об'єкти інтелектуальної власності (літературні і художні твори, комп'ютерні програми і бази даних, винаходи, торговельні марки); - цінні папери (акції, облігації, ощадні та інвестиційні сертифікати і т.д.); - частку у статутному фонді. 	<p>Не можна вносити:</p> <ul style="list-style-type: none"> - бюджетні кошти; - кошти, отримані в кредит і під заставу; - векселя; (ст. 12 Закону про обіг векселів); - права на земельну частку (пай) (п. 14 Перехідних положень ЗКУ); - емітовані АТ облігації (ч. 7 ст. 11 Закону про цінні папери); - земельні ділянки, призначені для ведення селянського (фермерського) господарства й іншого товарного сільськогосподарського виробництва (п. 15 Перехідних положень ЗКУ); - особисті немайнові права інтелектуальної власності (ч. 4 ст. 423 ГКУ); - майно, обмежене для обороту на території України (відповідно до постанови № 2471).

Аналіз вимог законодавства надав підґрунтя для наступного визначення майна, яке є предметом внеску до статутного капіталу акціонерного товариства, має відповідати таким вимогам:

- бути власністю засновника чи учасника;
- мати грошову оцінку;
- бути відчужуваним;
- належати до майна, яке згідно до законодавства може використовуватися для формування статутного капіталу.

Огляд національних стандартів бухгалтерського обліку дав нам можливість визначити комплекс вимог до оцінки внесків щодо статутного капіталу, результати якого наведені у табл. 2.

Таблиця 2 - Вимоги національних стандартів бухгалтерського обліку щодо оцінки внесків до статутного капіталу

Види активів	Первісна вартість активів, внесених до статутного капіталу	П(С)БО, що регулюють оцінку внесків до статутного капіталу
Основні засоби	Погоджена засновниками (учасниками) підприємства справедлива вартість	П. 10 П(С)БО 7 "Основні засоби";
Нематеріальні активи	Погоджена засновниками (учасниками) підприємства справедлива вартість	П. 14 П(С)БО 8 "Нематеріальні активи"
Запаси	Погоджена засновниками (учасниками) підприємства справедлива вартість	П. 11 П(С)БО 9 "Запаси"
Фінансові інвестиції	Справедлива вартість переданих цінних паперів	П. 5 П(С)БО 12 "Фінансові інвестиції"

Як видно з таблиці 2, основою для визначення первісної вартості активів, які отримані підприємством у вигляді внеску до його статутного капіталу, є або справедлива вартість отриманого активу, погоджена засновниками (учасниками), або справедлива вартість акцій власної емісії, переданих товариством в обмін на отриманий актив (для фінансових інвестицій). Визначення справедливої вартості і рекомендації щодо її оцінки у вітчизняному бухгалтерському законодавстві надані у П(С)БО 19 "Об'єднання підприємств". Рекомендації стандарту 19 щодо визначення справедливої вартості активів, внесених до статутного фонду акціонерного товариства наведені у табл. 3.

Таблиця 3 - Рекомендації стандарту 19 "Об'єднання підприємств" щодо оцінки справедливої вартості активів

Вид активу	Визначення справедливої вартості
Машини і устаткування, інші основні засоби	Ринкова вартість. За відсутності – відновлювана вартість за вирахуванням суми зносу на дату оцінки
Земля та будівлі	Ринкова вартість.
Нематеріальні активи	Поточна ринкова вартість. За відсутності – оціночна вартість, яку підприємство сплатило б за актив у разі операцій між обізнаними та незалежними сторонами, виходячи з наявної інформації
Готова продукція і товари	Ціна реалізації за вирахуванням витрат на реалізацію і суми надбавки, виходячи з надбавки для аналогічної продукції чи товару
Матеріали	Відновлювана вартість (сучасна собівартість придбання)
Цінні папери	Поточна ринкова вартість на фондовому ринку. За відсутності – експертна оцінка
Фінансові активи і зобов'язання	Не визначено.

Аналіз таблиці 3 свідчить, що не всі запропоновані підходи можна використати при оцінці початкового внеску до статутного капіталу. Це обумовлено специфікою вітчизняного ринку: відсутністю справедливого визначення ціни реалізації, обмеженістю обігу цінних паперів, відсутністю законодавчого забезпечення. У ст. 7 Закону України „Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні” [5] визначена обов’язковість проведення експертної оцінки професійним оцінювачем при визначенні вартості внесків учасників і засновників до статутного капіталу господарчих товариств тільки у випадках, якщо в зазначене товариство вноситься майно господарчих товариств із державною часткою або якщо господарче товариство створюється на базі державного майна (або майна, що знаходиться в комунальній власності). Разом з тим, цією же

статтею передбачена можливість використання експертної оцінки майна або майнових прав "у зв'язку з необхідністю захисту загальних інтересів". Таким чином, незважаючи на те, що в більшості випадків експертна оцінка майна і майнових прав, внесених засновниками й учасниками в статутний капітал акціонерного товариства, не є обов'язковою відповідно до діючого законодавства, її використання є доцільною, якщо засновники (учасники) не можуть без допомоги професійного оцінювача визначити погоджену справедливую вартість таких внесків.

Відповідно до світової практики і міжнародних стандартів оцінки, справедлива вартість визначається доходним або порівнювальним методом, а за їх відсутності – витратним.

Доходний метод передбачає залежність вартості об'єкту від доходу, який він буде приносити за певний період. За цим методом ринкова вартість визначається за допомогою методики капіталізації доходу або дисконтування грошового потоку. При першому методі дохід визначається як вартість внеску помножена на коефіцієнт капіталізації. Методом від зворотного, вартість об'єкту буде розрахована наступним чином:

$$\text{Вартість внеску} = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Коефіцієнт капіталізації}}, \quad (1)$$

За цим методом звичайно слід оцінювати об'єкти, які приносять дохід. У якості коефіцієнту капіталізації у світовій практиці часто використовується ставка відсотків за депозитами.

Порівнювальний метод передбачає визначення вартості за ціною об'єкту-аналогу. При цьому ціна може дорівнювати найменшій ціні на об'єкт-аналог, найвищій ціні, або середньому значенню у діапазоні цін на аналогічні об'єкти. Отже, вартість внеску за цим методом визначається наступним чином:

$$\text{Вартість внеску} = \text{Вартість аналогу} \pm \text{Коригування}, \quad (2)$$

Коригування здійснюється для максимального співставлення об'єктів. Цей метод найбільш ефективний на активному ринку, де є значна кількість об'єктів-аналогів.

Витратний метод передбачає оцінку об'єкту за сумою витрат, необхідних на його відтворення (відновлення) або заміщення, скоригованих на відповідну суму зносу. Відповідно у бухгалтерському обліку може бути дві оцінки – відновлювана вартість і вартість заміщення. Відновлювана вартість складається із суми витрат на виробництво аналогічного об'єкту з відповідними функціями і виготовленого з тих самих матеріалів. Вартість заміщення складається із суми витрат на виробництво подібного за функціями об'єкту, але з інших матеріалів чи іншої конструкції. У будь-якому випадку вартість внеску об'єкту, оціненого витратним методом буде становити:

$$\text{Вартість внеску} = \text{Сума витрат} - \text{Знос}, \quad (3)$$

Найбільш ефективним даний метод є для оцінки основних засобів повсякденного попиту (не унікальних конструкцій).

Проведемо порівняння між окремими методами визначення справедливої вартості основних засобів, результати якого наведені у табл. 4.

Таблиця 4 - Характеристика методів розрахунку справедливої вартості

Метод	Переваги	Недоліки
Доходний метод	Передбачає майбутню ситу-ацію, враховує очікувані результати	Достовірність прогнозних даних може бути низька, складні розрахунки з поп-равкою на ризик
Порівнювальний метод	Простий у використанні, має статистичне обґрунтування	Отриманий результат має відносну достовірність. Не може бути використаний при відсутності активного ринку.
Витратний метод	Відображає реальні дані про витрати на об'єкт	Не враховує оцінку майбутніх ситуацій

Отже, кожен з наведених методів має свої переваги і недоліки, при цьому порівнювальний метод отримує найменше розповсюдження в Україні у зв'язку з відсутністю активних ринків на окремі види майна. Для оцінки майнових внесків до статутного капіталу перевагу слід надавати доходному методу, що обумовлюється очікуваннями учасників від використання цього майна. А при складанні фінансової звітності перевага надається витратному методу, що обумовлено концепцією статистичного обліку, коли фінансова звітність визначає вартість об'єкту за ціною можливої реалізації, тобто з урахуванням зносу. Отже, на нашу думку, перевага повинна надаватися методу, який надає найменшу оцінку.

Окрім внесків у вигляді необоротних активів, певна частка може бути внесена сировиною або товарами. Оцінку справедливої вартості цих внесків доцільно здійснювати на основі запропонованої оцінки запасів при складанні фінансової звітності за П(С)БО 9 «Запаси» – за чистою вартістю реалізації. Цікавим є підхід щодо оцінки чистої вартості реалізації, викладений А. Риднею [7], який доводить, і з чим ми погоджуємося, що чиста вартість реалізації запасів – це поточна вартість запасів, з урахуванням їх фізичного і морального зносу та псування, зниження ціни можливої реалізації або зменшення очікуваного прибутку.

Підсумовуючи вищевикладене, на наш погляд, при оцінці внесків до статутного капіталу, слід обмежити внески тими видами активів, які по-перше, мають достатньо обґрунтованих підстав для оцінки за справедливою вартістю, по-друге, є ліквідними, що гарантує платоспроможність товариства перед кредиторами і акціонерами, і по-третє, достатніми для організації діяльності. Тобто, засновники повинні внести або грошові кошти, або необхідне для діяльності обладнання і матеріальне забезпечення.

З вищевикладеного можна рекомендувати наступні вимоги до формування статутного капіталу, які слід встановлювати при первісному визнанні:

- справедлива вартість нематеріальних активів, внесених до статутного капіталу, визначається за ціною їх придбання або за собівартістю (з урахуванням терміну їх корисного використання);
- справедлива вартість внесків у вигляді основних засобів визначається за допомогою витратного або доходного методу;
- справедлива вартість товарів і запасів визначається за покупною вартістю подібних товарів;
- справедлива вартість фінансових активів (окрім векселів) визначається за дисконтованим грошовим потоком, який може бути отриманий внаслідок їх використання.

Підсумовуючи вищевикладене, на наш погляд, при оцінці внесків до статутного капіталу, слід обмежити внески тими видами активів, які по-перше, мають достатньо обґрунтованих підстав для оцінки за справедливою вартістю, по-друге, є ліквідними, що гарантує платоспроможність товариства перед кредиторами і акціонерами, і по-третє, достатніми для організації діяльності.

Список літератури

- 1 Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436 – IV.
- 2 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 19 “Об’єднання підприємств”, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 № 163.
- 3 Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16. 06 99. № 996 – XIV (зі змінами і доповненнями).
- 4 Про господарські товариства: Закон України від 10.09.91 р. № 1576-XII (зі змінами і доповненнями).
- 5 Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12.07. 2001 р. № 2658-III.

- 6 Про цінні папери і фондову біржу: Закон України від 18.06.1991 р. № 1201-ХІІ (зі змінами і доповненнями).
- 7 Ридня А. //Бизнес. Бухгалтерия. – 2002. - №14/1. – С. 43-47.

В статье рассмотрен критерий справедливой стоимости взносов в уставный капитал как один из основополагающих в методологии бухгалтерского учёта Украины и требованиях Международных стандартов финансовой отчетности.

In the article the measure of fair value of payments is considered in the chartered capital as one of basic in methodology of record-of Ukraine and requirements of the International standards of the financial reporting.

УДК 378.3:331.01:331.6

О.В. Абашина, канд. економ. наук, ст. викл.

Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми інвестування в освіту молоді в аграрно-промисловому регіоні

В статті приведені результати теоретичних досліджень щодо розкриття умов інвестування в освіту молоді в аграрно-промисловому регіоні. Виокремлені проблеми інвестування в освіту молоді.
інвестування в освіту, молодь, проблеми інвестування, аграрно-промисловий регіон

Інвестування в освіту насамперед зв'язано з людським капіталом, під яким в економічній теорії розуміють міру втіленої в людині здібності приносити доход. Відомо, що людський капітал включає в себе як природні здібності і таланти, фізичну силу і здоров'я, так і придбані на протязі життя знання, навички та досвід. Зрозуміло, інвестиції в людський капітал робляться на протязі всього життя людини. До них насамперед відносять витрати на освіту та підтримку здоров'я.

В умовах глобалізації, коли на друге місце в світі виходять матеріальні ресурси, а основна увага приділяється людським ресурсам, освіта займає ведучу роль у формуванні робочої сили. Особлива увага при цьому повинна приділятися молоді, від якої залежить майбутнє країни. Формувати людський капітал в сучасних умовах не можливо без інвестицій в освіту. Перед Україною нині стоять завдання про збільшення чисельності осіб з вищою освітою на 1000 чоловік населення, оскільки даний показник низький, порівняно з економічно розвиненими країнами. Особливо він низький у Кіровоградській області. Розв'язання даної проблеми в регіоні спрямовано на виконання планів наукової тематики Кіровоградського національного технічного університету МОН України за темами "Підвищення рівня зайнятості молоді в регіоні" (ДР № 0104U005814) і "Комплексна характеристика умов формування молоді як суб'єкта регіонального ринку праці" (за договором № 41.Д.104 між КНТУ та Кіровоградським обласним центром зайнятості).

Принципові ідеї теорії людського капіталу були сформульовані А.Смітом. Найбільший розвиток ця теорія отримала у другій половині ХХ століття в роботах Г.Беккера, Я.Мінсера, Г.Шульца та ін. Велика увага в даній теорії приділяється освіті та професійним навичкам. Найбільша кількість досліджень присвячена ефективності інвестицій в освіту. Розвивали дану теорію стосовно країн, в яких формуються ринкові відносини Б.Генкін, С.Воронова, М.Колосніцина, С.Рощін, Т.Разумова, Д.Богиня, О.Грішнова та інші. В роботах згаданих авторів здійснено аналіз зисків і втрат при

інвестиціях в освіту, визначення ефективності інвестування, розробку моделі індивідуальної віддачі від інвестицій в людський капітал, вивчені пропозиції і попит на інвестиції в людський капітал, вплив субсидій на інвестиції в освіту, віддача від освіти для суспільства і людини, інвестиції фірми в людський капітал. В той же час практично не розглядалася молодь як суб'єкт інвестиційної діяльності в системі освіти, не досліджувалися регіональні аспекти цієї проблеми, не вивчався вплив особливостей регіону на інвестування в освіту.

Метою даної роботи є дослідження умов і виокремлення проблем, які виникають при інвестуванні в освіту молоді в конкретному агропромисловому регіоні – Кіровоградській області.

Нині теорія людського капіталу розглядається як розповсюдження загальної теорії інвестицій на сферу людських ресурсів. Однак необхідно враховувати наступні особливості людського капіталу [1, с.105]:

1. Права власності на людський капітал не можуть бути переданими.
2. Витрати на освіту зв'язані зі зниженням вільного часу, тобто з втратою одного з найбільш важливих благ людини.
3. Зміну людського капіталу в залежності від витрат принципово неможливо виміряти з тією ж точністю, що і для обладнання.

З теорії людського капіталу відомо, що заробіток збільшується разом з рівнем освіти і досвідом роботи [2, с.141]. Основні тенденції, що характеризують систему “вік-доход”, наступні:

- середні заробітки працюючих в режимі повного робочого часу зростають з підвищенням рівня освіти;
- найбільш швидке зростання заробітків відбувається спочатку трудового життя;
- відмінності в заробітках, які зв'язані з освітою, зростають з ростом трудового стажу.

Зі сказаного видно, що найбільш ефективно освіту розпочинати в молоді роки не перериваючи даний процес. Тобто, інвестиції в освіту здебільшого стосуються молоді.

Модель інвестицій в людський капітал приводить до простих наслідків. Інвестувати в людський капітал тим вигідніше, чим [2, с.145]:

- триваліший період майбутнього трудового життя;
- чим менші витрати, що зв'язані з отриманням освіти;
- чим більша різниця в заробітках високоосвічених і низькоосвічених працівників;
- чим в більшій степені матеріальне положення та здібності дозволяють орієнтуватися на майбутнє, а не на теперішній момент.

Перелічені особливості інвестування в освіту також схиляють на користь молодих людей.

Підтримка і розвиток освіти виступає однією з обов'язкових задач соціальної політики держави всього цивілізованого світу, що зв'язано з значними витратами, оскільки вона здійснює власні витрати на освіту і несе збитки в наслідок того, що людина яка навчається, не працює і не вносить свою частку у виробництво ВВП. З іншого боку, для суспільства зростання заробітної плати кваліфікованих працівників також є великою цінністю – це відображення росту їх продуктивності, що означає зростання суспільного продукту. Для держави важливими є і інші наслідки освіти. По-перше, можна вказати на ідеологічний аспект. Будь-яка держава прагне затвердити в суспільстві певні цінності, установки, пріоритети. Щоб досягнути даних цілей, бажано мати хоч би мінімально грамотне населення. По-друге, нині відбувається швидка зміна технологій і способів виробництва, що вимагає постійного перенавчання працівників.

Перенавчання персоналу завжди більш легко і швидше здійснити, якщо працівники вже мають певний рівень знань. Тобто, країна з більш високим рівнем освіти населення має об'єктивні переваги для подальшого зростання економіки, розв'язання задач, що зв'язані з безробіттям. По-третє, від державних інвестицій в освіту суспільство отримує соціальні вигоди, оскільки більш освічені люди згідно статистиці значно рідше здійснюють злочини, що крім морального надає чисто економічний вигаш – зменшення витрат на утримання відповідних державних установ. Отже, державі вигідно здійснювати інвестиції в освіту на всій території – від столиці і крупних міст до невеликих населених пунктів. Важливою ланкою тут виступають регіони як окремі автономні адміністративно-господарські одиниці. Порівняння показують, що, не дивлячись на однакову політику держави в сфері освіти, результати діяльності кожного з регіонів достатньо відрізняються між собою. Це повинно бути викликано певними причинами.

Регіонам, як і державі, вигідно здійснювати інвестиції в освіту на тих же підставах.

Підприємства, організації, фірми виявляються в інших умовах стосовно інвестування в освіту. Зважаючи на те, що отримані знання знадобляться людині в її подальшій діяльності не лише у даного роботодавця, а і в будь-якій іншій фірмі, для наймача подібні інвестиції виявляються занадто ризикованими. Працівник після закінчення навчання може запропонувати свої послуги в іншій фірмі, якщо там гарантують більш вигідні умови. Це приводить до того, що роботодавці практично взагалі не інвестують в загальну освіту, а наймають на ринку праці вже навчену робочу силу. В ситуаціях, коли наймання нових працівників виявиться більш дорогим, ніж перенавчання існуючих, наймач застосовує підходи, які фактично перекладають втрати за навчання на плечі самого працівника.

Другий тип освіти, в якому задіяні фірми, - так зване спеціалізоване навчання. На відміну від загальної освіти, воно надає такі навички і знання, які потрібні лише у даній фірмі, а в іншій безкорисні. Ці знання в даній фірмі є корисними і забезпечують підвищення продуктивності праці. Разом з тим ці знання не принесуть користі даному працівнику у новій фірмі. Спеціалізоване навчання здебільшого зв'язане з специфікою організації робіт, з унікальною технологією виробництва. При інвестуванні в спеціалізовану освіту для наймача ризик практично відсутній, оскільки працівник не може "продати" свої набуті знання іншій фірмі. В той же час легко впевнитись, що чим тривалішою очікується трудова діяльність працівника, тим вигіднішим стають інвестиції в спеціалізовану освіту як для самого працівника, так і для роботодавця. Отже, найбільш вигідно вкладати засоби в спеціалізоване навчання також молоді.

Вигідно інвестувати в освіту і учбовим закладам всіх рівнів. Вкладаючи засоби в освіту вони виконують потрібні державі, регіонам, фірмам і людині функції.

Таким чином, державі, регіонам, підприємствам, організаціям, фірмам та учбовим закладам вигідно інвестувати в освіту, однак характер цієї діяльності визначається рядом факторів. Інвестування освіти державою залежить від типу соціальної політики і фінансових можливостей. Регіональне інвестування освіти визначається наявністю відповідних фондів. Підприємства, організації, фірми зорієнтовані на інвестування в основному спеціалізованого навчання, яке також можуть здійснити лише при наявності коштів. Навчальні заклади інвестування в освіту здійснюють шляхом підтримки діючої матеріальної бази, створення нових лабораторій, відкриття і опанування підготовки по новим спеціальностям, модернізації лабораторного обладнання, забезпечення роботи мережі Internet, підготовки висококваліфікованих кадрів.

Нині держава інвестує у вищу освіту наближено 50% від обсягу підготовки. Інші джерела інвестування в значній мірі визначаються станом економіки регіону. Структуру регіональної економіки можна розглядати по зайнятості молоді. Структура

зайнятості молоді Кіровоградської області має свої відмінності, які проявляються у тому, що значно більша частка молоді порівняно з середньоукраїнським рівнем зайнята в сільському господарстві (17% проти 9,5%) та менша її частина зайнята у промисловості (21,1% проти 33,6% по Україні) (табл.1).

Це свідчить про те, що галузева структура економіки області суттєво відрізняється від структури економіки України. В Кіровоградській області переважає сфера послуг та сільського господарства. Недостатня розвиненість промисловості не сприяє створенню високотехнологічних робочих місць.

Кількість робочих місць обумовлена обсягами виробництва товарів та послуг, розміром інвестицій в економіку. Статистичні дані за найбільш характерний період свідчать, що індекс промислової продукції у 2003 р. в Кіровоградській області складав всього 56% від рівня 1990 р. при середньоукраїнському показнику 82% і вона займала за цим показником одне із останніх місць серед регіонів України[3, с.108]. В області відбулося суттєве скорочення виробництва різноманітних видів промислової продукції і втрата у цій галузі величезної кількості робочих місць, які переважно потребують висококваліфікованої робочої сили.

Таблиця 1 - Порівняльні показники зайнятості працездатного населення та молоді віком 15-28 років за видами економічної діяльності в Україні та в Кіровоградській області (працездатне населення/молодь віком 15-28 років)

(відсотків до загальної кількості працюючих)

Україна	Роки				
	2000	2001	2002	2003	2004
Сільське, лісове та рибне господарство, мисливство	23,00	24,84	25,23	23,14	19,7
	17,02	14,62	12,30	9,49	8,9
Промисловість та будівництво	23,47	26,71	25,67	25,61	24,6
	31,21	33,47	32,90	33,64	34,1
Сфера послуг	53,52	48,85	49,10	51,25	55,7
	51,77	51,9	54,80	56,87	57,0
Частка зайнятого працездатного населення та молоді	100	100	100	100	100
	100	100	100	100	100
Кіровоградська область					
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство та рибальство	32,1	33,34	35,60	29,86	32,5
	32,7	30,44	21,58	17,03	14,75
Промисловість та будівництво	20,3	18,62	17,27	16,89	17,80
	20,4	22,15	24,09	24,12	24,30
Сфера послуг	47,6	47,95	47,13	53,25	49,70
	46,9	47,41	54,33	58,85	60,95
Частка зайнятого працездатного населення та молоді	100	100	100	100	100
	100	100	100	100	100

Розвиток сільського господарства області знаходиться на середньоукраїнському рівні. При цьому спостерігається значне скорочення виробництва більшості видів сільськогосподарської продукції порівняно з досягнутими раніше показниками і відповідно ліквідація значної частини робочих місць у цій галузі. Розвиток тваринництва здійснюється переважно в рамках домогосподарств населення, що відбувається за рахунок важкої ручної праці і не відрізняється значною економічною ефективністю.

Розвиток малого підприємництва (рис. 1) створює додаткові робочі місця. Однак, по-перше, темпи його розвитку нижчі за середньоукраїнські; по-друге, вони також переважно базуються на ручній праці, поганих умовах трудової діяльності з недотриманням норм трудового законодавства і не є ефективними.

Значно вища частка продукції малих підприємств в області порівняно з

середніми показниками в Україні (рис. 2) також говорить про відносно низьку ефективність економіки в регіоні.

Створення нових робочих місць потребує інвестицій в основний капітал. Однак рівень інвестиційної активності в області вдвічі нижчий за середньоукраїнський. У 2005 році індекс інвестицій в основний капітал в області склав 27,8% від рівня 1990 р., по Україні – 56,8%. Розмір інвестицій на одну особу в Кіровоградській області у 2003 р. становив 634,8 грн., в середньому по Україні – 1070,9 грн. У 2005 р. цей показник дещо покращився і склав відповідно 1201,7 грн. проти 1983,9 грн. [3, с. 208, 209]. Низькі обсяги інвестицій не забезпечують створення нових робочих місць. У табл. 2 приведені порівняльні показники інвестицій в основний капітал в Україні та Кіровоградській області, з яких видно, що в Україні і Кіровоградській області інвестиції з 2000 р. по 2005 р. практично постійно зростають. За цей період інвестиції в основний капітал в Україні зросли до 394,0%, а в Кіровоградській області – до 470,4%. Однак більше зростання в Кіровоградській області відбувалося на тлі значно менших інвестицій в основний капітал на одну особу. Не дивлячись на більше зростання в Кіровоградській області і цього показника, умови для реконструкції робочих місць були значно гіршими, оскільки інвестиції в регіоні за останні роки практично не перевищували 60% середньоукраїнського рівня. Це, в свою чергу, також погіршило рівень організації робочих місць.

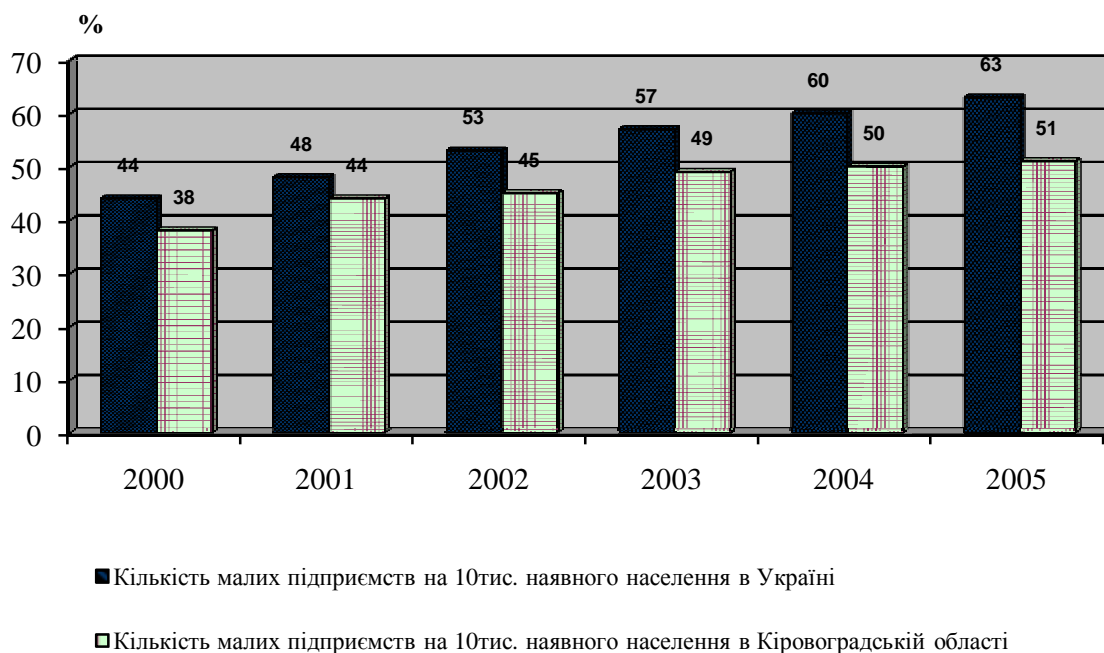


Рисунок 1 – Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення в Україні і Кіровоградській області

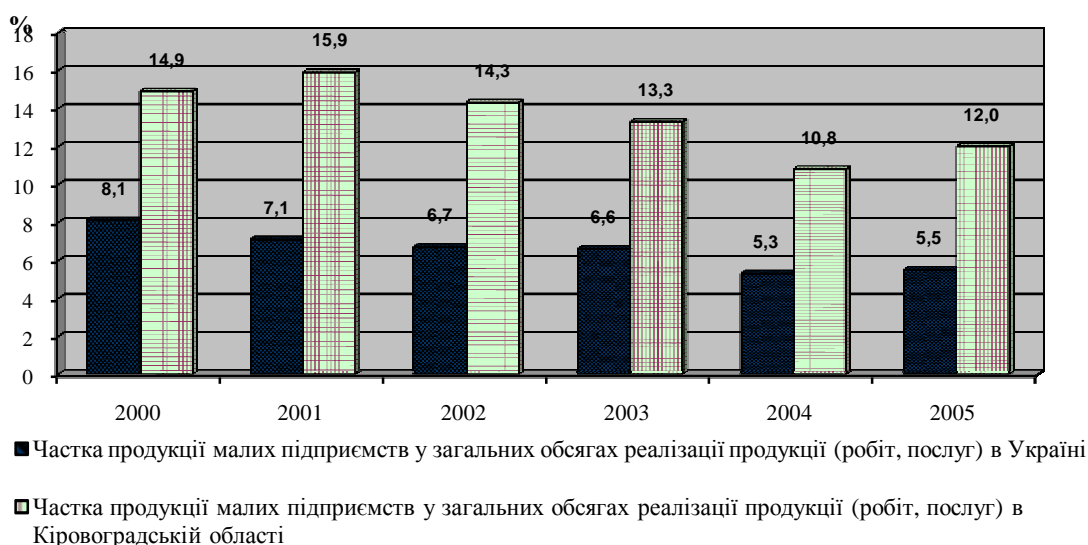


Рисунок 2 – Частка продукції малих підприємств у загальних обсягах реалізації продукції, робіт, послуг

Таблиця 2 - Порівняльні показники інвестицій в основний капітал в Україні та Кіровоградській області (Україна/Кіровоградська область)

	2000р.	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.	2005р.	2005р. до 2000р., %
Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	23629	32573	37178	51011	75714	93096	394,0
	271	417	507	699	1357	1274,7	470,4
Інвестиції в основний капітал на одну особу, грн.	479,8	672,7	774,8	1070,9	1601,7	1983,9	413,5
	235,6	370,6	454,0	634,8	1249,9	1201,7	510,1

В Кіровоградській області порівняно з середніми показниками в Україні безпідставно ліквідовані цілі галузі економіки або поставлені на межу їх знищення, що привело до ліквідації великої кількості робочих місць. Весь час на протязі економічних перетворень спостерігається невідповідність обсягів ліквідації та створення нових робочих місць, що привело до зменшення їх сумарної кількості та збільшення напруження на регіональному ринку праці.

Такий стан економіки не дозволив ефективно поповнювати бюджет області, а вона, в свою чергу, не могла інвестувати в освіту у відповідності з необхідними обсягами. Підприємства, фірми, організації також суттєво інвестувати в освіту не могли. Це ставило в скрутний стан і навчальні заклади.

Фінансування навчання студентів вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації, у найбільш характерний період які прийняті у 2003/2004 н. р. лише на 37,4% здійснюється за рахунок державного бюджету та на 0,6% за рахунок галузевих міністерств, переважає оплата фізичних і юридичних осіб – 62% (табл. 3).

Таблиця 3 - Прийом студентів до вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації в регіоні за джерелами фінансування

(на початок навчального року)

	Прийнято студентів				
	Всього	У тому числі за рахунок коштів			
		державного бюджету	місцевих бюджетів	галузевих міністерств, відомств, організацій	фізичних та юридичних осіб
Прийнято всього					
2002/2003	4417	1751	-	37	2629
2003/2004	4822	1803	-	31	2988

У тому числі: державними вузами					
2002/2003	3702	1751	-	36	1915
2003/2004	3901	1803	-	30	2068
недержавними вузами					
2002/2003	715	-	-	1	714
2003/2004	921	-	-	1	920

В основному розширення підготовки відбувається за рахунок фізичних та юридичних осіб. Воно склало порівняно з попереднім роком 113,7%. У державних вищих навчальних закладах ця підготовка зросла порівняно з попереднім роком на 8%, що привело до збільшення студентів, які були прийняті на платну форму навчання. Розширення платної форми навчання у вищих навчальних закладах погіршує можливості доступу до вищої освіти молоді з малозабезпечених сімей. Це обумовлює негативну селекцію молоді, яка допускається до вищої освіти, за майновою ознакою, а не за здібностями і талантами.

Офіційна статистика розглядає спільно категорію фізичних та юридичних осіб. Тому розглянемо прийом студентів на денну форму навчання до Кіровоградського національного технічного університету по окремим групам поступаючих (табл. 4). З даних табл. 4 видно, що в останні роки фінансування освіти по денній формі навчання здійснюється наближено на 50% за рахунок державного бюджету. Майже таку ж частку складають студенти, що навчаються за власні кошти. Тобто, молодь підрозділяється на дві практично однакові групи – ті, що збираються навчатися за державні кошти і ті, що орієнтуються навчатись за власні кошти. Зрозуміло, все вирішує конкурс при вступі до навчального закладу, однак, практично кожний поступаючий на етапі вступу вже прийняв рішення про отримання певного рівня освіти. Це в однаковій мірі стосується як тих, хто орієнтується отримувати освіту за рахунок держбюджету, так і представників, які здебільшого орієнтуються навчатися за власні кошти, оскільки при прийнятті рішення про інвестиції в освіту необхідно порівнювати індивідуальний виграш і витрати. Аналіз даного процесу зручно здійснювати відповідно до рис. 3, де враховуються практично всі аспекти витрат і очікуваної віддачі від інвестицій в освіту. Порівняння витрат і очікуваних вигод потребують приведення цих показників до одного моменту часу. При цьому застосовують метод дисконтування [4, с.110].

Таблиця 4 - Прийом студентів до Кіровоградського національного технічного університету на денну форму навчання за джерелами фінансування
(на початок навчального року)

Навчальний рік	Прийнято студентів, %					
	Всього	У тому числі за рахунок коштів				
		державного бюджету	місцевих бюджетів	галузевих міністерств, відомств, організацій	юридичних осіб	фізичних осіб
1995/1996	100	89,0	0,1	-	2,7	8,2
2000/2001	100	50,6	-	-	4,3	45,1
2006/2007	100	51,5	0,1	-	1,0	47,4

Ринкові умови вимагають, крім того, врахування деяких специфічних факторів. Серед них найбільш важливими є наступні: різниця в здібностях, дискримінація на ринку праці, різний доступ до позики засобів для інвестування. Їх вплив можливо проаналізувати за допомогою кривих пропозиції і попиту на інвестиції в людський капітал. Аналіз показує, що у більш здібної людини певна кількість інвестицій в людський капітал перетвориться в більшу продуктивність і, як наслідок, у більші заробітки, тобто, забезпечить більшу віддачу від освіти. Здібній людині доцільніше вчитись більш тривалий час. Легко впевнитися, що віддача від освіти у працівника, який дискримінується на ринку

праці буде меншою. Йому доцільніше навчатись менш тривалий час порівняно з працівником, який не дискримінується на ринку праці. Якщо два працівника відрізняються доступністю їм фінансових засобів, наприклад, мають меншу і більшу ставки відсотку, то більш тривалий термін навчання буде вигідним працівнику з меншою ставкою відсотку.

Враховавши вплив основних факторів на ринку праці молоді, кожна молода людина на певному етапі життя відповідно схемі (рис. 3) приймає рішення про інвестиції в освіту. Однак в повній мірі це стосується молоді, яка буде навчатись за власні кошти, оскільки прямі витрати на навчання однозначно впливають на рішення індивіда. Молода людина з забезпеченої сім'ї скоріше вирішить навчатися, однак нині перед нею відкриті всі шляхи – навчальні заклади крупних міст, столиці, інших країн. Якщо заради навчання необхідно брати кредит, то, крім того, витрати зростають на величину банківського відсотка. За цих умов рішення може виявитися негативним. Державні субсидії або стипендії знижують прямі витрати, однак вони на рішення впливають мало, оскільки їх незначна кількість і здебільшого вони присвоюються вже в процесі навчання.

Ринок в певній мірі забезпечує людині різні можливості для інвестування в освіту, але на користь навчання вони спрацьовують не всі. Якщо індивідуальна ставка дисконтування у молодій людині виявиться вище ставки банківського відсотку, то їй вигідно брати кошти в кредит. Тобто, така молода людина може навчатися «в борг» навіть за умови, якщо у її сім'ї відсутні кошти на оплату освіти. Якщо ж індивідуальна ставка дисконтування у молодій людині нижче банківського відсотку, то вона зможе навчатися лише при наявності необхідного першочергового капіталу, оскільки брати кошти в кредит їй не вигідно. Якщо ж індивідуальна ставка дисконтування вище внутрішньої норми віддачі інвестицій в освіту, то навчатись такій людині немає змісту.

Розглянемо, які умови щодо інвестування в навчання складаються в Кіровоградському аграрно-промисловому регіоні. Відомо, що основним доходом населення є заробітна плата найманих працівників. Вона, наприклад, починаючи з 1995 р., стабільно нижча порівняно з показником в середньому по Україні і складає в основному близько 0,75 його значення. Ще нижчі показники (0,62) в добувній і (0,71) в обробній промисловості області, де зайнята значна кількість працездатного населення. Оплата праці в містах області значно краща порівняно з середніми показниками по регіону. Лише в двох районах – Добровеличківському і Долинському заробітна плата вища середнього показника. У Вільшанському, Компаніївському, Новоархангельському, Новомиргородському, Ульяновському районах заробітна плата найманих працівників особливо низька і складає лише 59,9-68,4% середньообласного показника. Отож, умови інвестування в освіту населенням області достатньо напружені. Молоді люди в основному інвестування в освіту вимушені здійснювати особисто, тобто, повинні поєднувати освіту і працю. Оскільки місцева економіка потребує витрат часу, а грошову віддачу здійснює на занадто низькому рівні, то вона практично не підходить для даних цілей. Тому шлях забезпечення освіти за власний рахунок повинен пролягати через роботу у тіньовій економіці, великих містах, столиці, за кордоном. Здебільшого ця робота здійснюється нелегально і крім заробітку формує у майбутнього фахівця негативний досвід. Зрозуміло, це негативно впливає і на якість освіти, і на очікувану у майбутньому віддачу від навчання. Цей негативний досвід може пройти впродовж всього життя молодій людині, коли вона не принесе очікуваної користі ні собі, ні суспільству.

Інвестування в освіту тісно зв'язане з тривалістю цього процесу. З теорії інвестицій в людський капітал відомо, що кожна нова вища освітня програма дає все менші прирощення доходу. Близькими до нуля чи навіть від'ємними є норми віддачі для тих рівнів освіти, які пов'язані з отриманням ступеня доктора наук [4, с.113]. З іншого боку, такі освітні рівні необхідні, оскільки встановлено, що країнам, які розвиваються, а це означає – і регіонам, потрібно інвестувати насамперед в охорону здоров'я, освіту і науку. Це вигідніше будівництва нових підприємств [1, с.107].

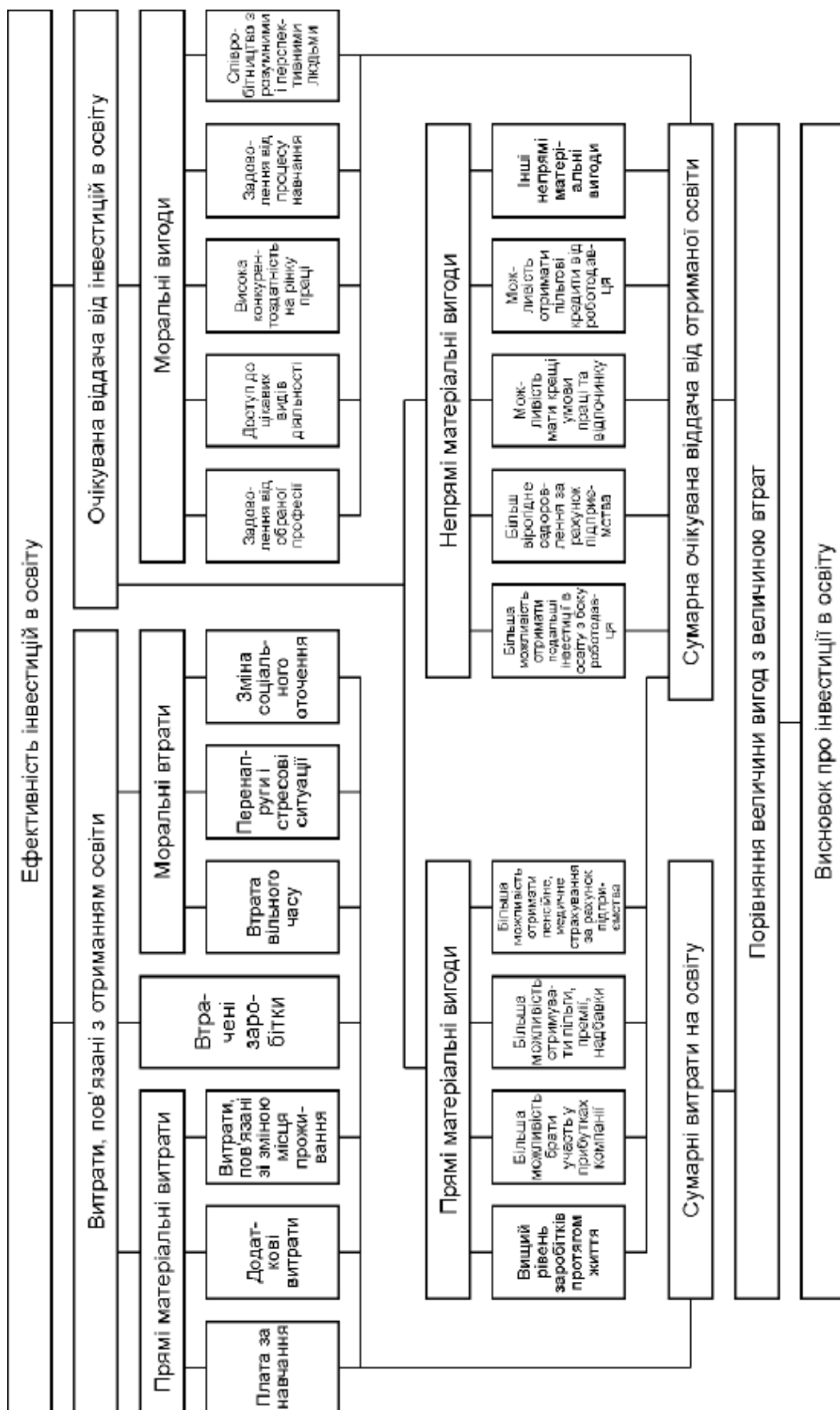


Рисунок 3 – Схема аналізу і прийняття рішення про інвестиції в освіту

Як видно, з інвестуванням в освіту найвищого рівня в регіоні складаються значні труднощі. По-перше, низький матеріальний рівень сімей області не дозволяє це здійснити своєчасно в більш молоді роки в наслідок необхідності накопичення початкового капіталу. По-друге, в регіоні невелика кількість робочих місць, де можливо здійснити таку підготовку. Статистика підтверджує низькі показники щодо підготовки кандидатів та докторів наук в регіоні.

Отже, в аграрно-промислових регіонах, до яких відноситься і Кіровоградська область, складається напружена ситуація з інвестуванням в освіту, що гальмує їх економічний розвиток.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку полягають у тому, що, окресливши проблеми інвестування в освіту молоді в аграрно-промисловому регіоні, можливо здійснити дослідження і пошук шляхів їх розв'язання.

Список літератури

- 1 Генкин Б.М. Экономика и социология труда. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 1999. – 412 с.
- 2 Рошин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 400 с.
- 3 Статистичний щорічник України за 2005 р. /За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2004. – 575 с.
- 4 Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основы экономики труда. – К.: Знання-Прес, 2000. – 313 с.

В статтє приведенє результати теоретических исследований по раскрытию условий инвестирования в образование молодежи в аграрно-промышленном регионе. Выделены проблемы инвестирования в образование молодежи.

In the article the results of theoretical researches are resulted on opening of terms of investing in education of young people in an agrarno-promyshlennom region. The problems of investing in education of young people are selected.

УДК 336

І.В. Басанцев, канд. екон. наук, докторант

Сумський державний університет

Базові визначення удосконалення системи державного фінансового контролю

Україні на сучасному етапі. Визначаються концептуальні основи формування єдиної незалежної системи державного фінансового контролю, яка б могла адекватно реагувати на чисельні соціально-економічні проблеми, повною мірою відповідала його природі, забезпечила єдність та стійкі організаційно-економічні зв'язки між гілками влади, і була б побудована на єдиних принципах та єдиних нормативно-правових засадах функціонування

контроль, державний фінансовий контроль, регіон, контрольні функції, виконавча влада, місцеві кошти, бюджетні видатки

Обов'язковою умовою успішного функціонування фінансової системи будь-якої країни, найважливішою функцією її управління є державний фінансовий контроль. Рівень економічного і соціального розвитку держави, поліпшення якості роботи в усіх галузях суспільного життя залежить саме від його організації.

Першочерговим завданням державного контролю на регіональному рівні є досягнення високої ефективності державних видатків на основі подальшої оптимізації витрачання місцевих бюджетних коштів, у тому числі за рахунок оволодіння сучасними методами оцінки раціональності бюджетних видатків, впровадження

індикаторів результативності витрат місцевих коштів.

Існування проблеми використання місцевих коштів та майна, аналіз ефективності бюджетних видатків і, як наслідок, вироблення обґрунтованих пропозицій щодо їх оптимізації, усунення порушень і недоліків, що мають місце у даному регіоні повинні зосередитись на підґрунті відповідних контрольних і експертно-аналітичних заходів.

Державний фінансовий контроль у регіоні має свої особливості: Це, насамперед, одна з найважливіших функцій управління територіальними фінансовими ресурсами. Регіональний фінансовий контроль, до того ж, є засобом оцінки досягнення цілі в системі управління місцевими фінансами. Стосовно видаткової частини бюджету - це забезпечення ефективного і доцільного використання місцевих коштів. За ступенем досягнення вказаної цілі, тобто за конкретним результатом використання бюджетних асигнувань, можна говорити про стан державного фінансового контролю у регіоні.

Крім того, державний фінансовий контроль, і цей фактор варто враховувати, - це певний вид діяльності людини чи групи людей з характерними для них формами, засобами і методами.

Ці аспекти існують в діалектичній єдності, їх поділ чисто формальний, тож досліджуване явище слід аналізувати системно. Таким чином, метою даної статті є базові визначення удосконалення системи державного фінансового контролю.

Необхідність створення цілісної та ефективної системи державного фінансового контролю з її Вищим органом на регіональному рівні об'єктивно обумовлена вимогами часу. Сьогодні практично відсутні єдині нормативно-правові та методологічні основи здійснення, правові механізми взаємодії і чітке розмежування функцій та повноважень контролюючих органів щодо попередження, виявлення та усунення фінансових правопорушень.

Це проявляється у протиріччях, неузгодженості та дублюванні контрольних заходів, що здійснюються органами фінансового контролю законодавчої та виконавчої влади різних рівнів.

Державний фінансовий контроль має охоплювати фінансово-господарську діяльність суб'єктів не тільки державного, а й корпоративного сектору економіки; відносини між усіма учасниками бюджетного процесу повинні бути законодавчо відрегульовані, а прозорість фінансових потоків - забезпеченою на всіх рівнях управління.

Необхідність підвищення ефективності регіонального державного фінансового контролю диктується ускладненням фінансових аспектів діяльності в ринкових умовах, у тому числі активним залученням комерційних структур до задоволення своїх потреб, використанням інфраструктури місцевих банків та інших фінансово-кредитних установ для обслуговування державних коштів.

Ефективний фінансовий контроль за виконанням місцевих бюджетів - це, передусім, найважливіший фактор зміцнення довіри населення до державної влади, засіб їх консолідації з метою забезпечення добробуту громадян і стабільності правопорядку. Звичайно, такий контроль тільки тоді користуватиметься довірою громадян, коли він буде об'єктивним та незалежним від тих органів виконавчої влади, які є розпорядниками місцевих коштів.

Регіональний державний фінансовий контроль стає основним незалежним джерелом інформації для виявлення причин порушень, що виникають у процесі управління державними фінансами та державною власністю певного регіону, а також дійовим засобом впливу для прийняття рішень щодо запобігання тим чи іншим порушенням.

Звісно, успішний, планомірний розвиток економіки кожного регіону України

багато в чому залежить від достовірної і оперативної інформації про стан територіальних фінансових і матеріальних ресурсів, а також від можливості ефективно управляти ними.

Керівні принципи організації незалежного державного фінансового контролю давно апробовані в розвинених демократичних країнах.

Вважаємо, варто поміркувати над такою важливою для України проблемою, як залучення іноземних інвестицій. Це найважливіша умова для подальшого економічного зростання нашої держави, кожного окремо взятого регіону. При цьому маємо бути свідомі, що потенційні інвестори оцінюють ступінь правової захищеності своїх вкладень від незаконних посягань і по тому, як при організації державного фінансового контролю дотримуються прийнятих у міжнародному демократичному суспільстві правових норм і принципів.

Непослідовність дій та елементарні помилки поки що не дозволили в Україні створити ефективно функціонуючу в ринкових умовах державну систему фінансового контролю, а тим більше на регіональному рівні. Офіційна позиція держави з приводу цієї системи поки що чітко не сформована. На процес побудови державності в Україні, на думку автора, негативно впливають наступні обставини:

- у Конституції України, так само, як і в інших законодавчих актах, не визначений Вищий орган державного фінансового контролю, який би був координуючим центром контролюючих органів. Відповідно, не розроблені гарантії його незалежності, права, функції, контрольні повноваження та інші елементи;
- остаточно не розроблена Концепція системи державного фінансового контролю, не йдеться про неї і в існуючих законах;
- не прийнято низки законів регламентуючих державний фінансовий контроль.

Враховуючи те, що значна частина контрольних функцій щодо розпорядження державними коштами зосереджена в руках саме органів виконавчої влади, які уповноважені розпоряджатися зазначеними коштами, обмежуються права та контрольні повноваження органів державного фінансового контролю, звужуються можливості контролювати різні сфери управління державними ресурсами.

Питання про те, який контроль можна вважати зовнішнім контролем, залишається і досі полемічним. З точки зору органів виконавчої влади, їх контролюючі органи можуть здійснювати зовнішній контроль по відношенню до інших міністерств і відомств, хоча це суперечить світовій практиці.

Послугуючись світовим досвідом та загальноприйнятою термінологією, зовнішній контроль - це контроль спеціальний. У органів, що створені поза системою виконавчої влади і які здійснюють цей контроль, функція контролю - основна, специфічна не змішана з іншими функціями, такими як організація та управління державними коштами, і тільки через це він називається зовнішнім.

На нашу думку, у системі виконавчої влади не може здійснюватися зовнішній контроль за наведеним вище визначенням. В цій системі має функціонувати внутрішній контроль, який необхідно відтворити на нових принципах, із застосуванням нової методології та впровадженням нової моделі. Адже при здійсненні зовнішнього контролю контролюється вся система регіональної виконавчої влади, і водночас її системи внутрішнього контролю. Саме тому доцільно вести мову про створення Вищого органу державного фінансового контролю та його регіональних підрозділів.

Стратегічним напрямом розвитку державного фінансового контролю відповідно до Лімської декларації керівних принципів контролю, вбачається перехід від так званого нормативного аудиту (перевірка виконання встановлених норм) до аудиту ефективності. В основу оцінки економічної ефективності покладено два основні

елементи: результат, що є ступенем досягнення конкретної мети, і витрати ресурсів на її реалізацію. Їх співвідношення визначає ефективність того чи іншого заходу [2, с. 33].

Як відомо, найважливішою умовою визначення ефективності використання державних (регіональних) ресурсів є наявність відповідної цільової установки, тобто, чітке розуміння того, що і для чого ми контролюємо. Коли не зрозумілі цілі і завдання, а також способи їх досягнення, неможливо визначити ефективність формування та використання державних ресурсів.

Система державного фінансового контролю з її законодавчо визначеним Вищим органом, в тому числі і на регіональному рівні, має бути цілісною: будуватися на єдиних принципах, на єдиних нормах та нормативах функціонування й розв'язання поставлених завдань із чітким визначенням органів контролю та розподіленням їх функцій і повноважень. Така система не виключає багаторівневу підпорядкованість та ієрархічну замкненість. Кожен орган має вирішувати свої конкретні завдання, повинен мати свої об'єкти перевірок та діяти за єдиними методологічними та організаційними принципами.

Створення єдиної незалежної системи державного (регіонального) фінансового контролю повинно спрямовуватися на координацію діяльності всіх контролюючих органів із забезпеченням їх незалежності. А тому важливо методологічно обґрунтовано розмежувати, тобто виключити дублювання основних функцій, дієво покрити контролем всі підконтрольні ланки контролюючих органів, головних розпорядників державних коштів (включаючи позабюджетні цільові державні фонди) при здійсненні контролю за законністю та ефективністю їх використання.

Автори статті цілком погоджуються з точками зору економістів Н.С. Барабаша і М.О. Никоновича в тому, що шляхи удосконалення законодавчої бази системи державного фінансового контролю мають бути наступними [3, с. 46]:

- впровадження загальноприйнятої міжнародної практики організації фінансового контролю, адаптованої до національних особливостей, що дасть можливість органам державного фінансового контролю забезпечити контроль за використанням державних коштів та складанням звітності відповідно до стандартів ІНТОСАІ при належній прозорості;

- оприлюднення (пропонується один раз на півроку) системою державного фінансового контролю своєчасної та достовірної інформації стосовно того, скільки коштів та на які цілі витрачає держава (регіон) в період виконання бюджету, які соціально-економічні результати та яка ефективність цих витрат;

- розвиток на нових принципах та із застосуванням нової методології обов'язкового внутрішнього контролю в міністерствах та відомствах, державних та муніципальних установах, організаціях та підприємствах;

- визначення зовнішнього контролю, як контролю спеціального, який здійснюється створеними поза системою виконавчої влади органами фінансового контролю (Вищий орган державного фінансового контролю та його територіальні підрозділи).

Треба зауважити, що головною метою державного (регіонального) фінансового контролю було і є забезпечення стабільності та економічної безпеки держави (регіону).

При цьому переслідуються такі чотири цілі:

- по-перше, збільшення дохідної частини державного (регіонального) бюджету;

- по-друге, економічне, ефективне використання видаткової частини бюджету;

- по-третє, скорочення кількості правопорушень у фінансовій сфері, шляхом проведення попереднього контролю (експертизи проєктів рішень);

- по-четверте, зниження рівня корупції у державі (регіонах).

Усі зазначені цілі повинні бути основою визначення пріоритетних завдань

системи державного фінансового контролю держави. Ігнорування хоча б однією з них не дозволить досягти головної мети державного фінансового контролю.

До завдань державного фінансового контролю входить дотримання: чинного законодавства у сфері оподаткування юридичних та фізичних осіб; правильності ведення бухгалтерського обліку на всіх об'єктах контролю; відповідності бюджетному законодавству складання та виконання бюджетів; ефективності використання державного (місцевого) майна; своєчасного виявлення резервів зростання фінансових ресурсів держави (окремих її регіонів); ефективності використання бюджетних асигнувань та правомірності здійснення валютних операцій.

На наше переконання, першочергового розв'язання потребують такі питання [4, с. 214-219]:

- розробка і реалізація основ концепції цілісної системи державного фінансового контролю, заснованої на єдиних принципах, правилах та єдиній методології;
- створення Вищого органу державного фінансового контролю, який буде координувати взаємодію контролюючих органів різних рівнів, що здійснюють внутрішній та зовнішній контроль, з метою активного впливу на формування і реалізацію ефективної державної бюджетної політики;
- законодавче забезпечення незалежності органів державного фінансового контролю під час проведення контрольних заходів;
- застосування найсучасніших інформаційно-технологічних інструментів, що забезпечують результативність та ефективність фінансового контролю щодо формування та виконання державного (регіонального) бюджету;
- своєчасне вжиття заходів для виконання пропозицій органів фінансового контролю, що вносяться за результатами контрольних дій;
- забезпечення достовірності та надійності інформації про державні (місцеві) видатки, соціально-економічну результативність та ефективність витрачання державних (місцевих) коштів.

Існуюча система державного фінансового контролю, безумовно, потребує нагального, однак послідовного і науково обґрунтованого реформування. Його необхідно проводити на основі попередньо розробленої концепції, визначальними факторами якої повинні стати завдання, поставлені перед нею.

Йдеться, передусім, про забезпечення ефективної діяльності як системи в цілому, так і її складових.

Відсутність законів: «Про державний фінансовий контроль», «Про єдину систему державного фінансового контролю», «Про Вищий орган державного фінансового контролю», які регламентували б діяльність органів контролю, стає на заваді досягненню бажаного результату.

Ще раз повторимо, що важливою умовою існування системи державного фінансового контролю є її єдність, незалежність та цілісність. Взаємодія органів, що входять до системи, та узгодженість їх дій гарантуватимуть максимальну прозорість руху державних коштів, об'єктивне й всебічне інформування, а також належний контроль за усуненням порушень та реалізацією пропозицій.

Відсутність відповідної координації призводить до дублювання перевірок, паралелізму в роботі, розпорошенню зусиль органів контролю і, як результат, їх діяльність не є всеохоплюючою. Здійснення спільних заходів сприятиме комплексному підходу та глибшому аналізу. Створення єдиної удосконаленої системи автоматично підвищить роль усіх органів, що входять до неї.

Ще однією характеристикою системи державного фінансового контролю, на наш погляд, повинна стати її всеосяжність. Чим більший обсяг державних коштів потрапить

під контроль, тим повнішою і якіснішою буде інформація, що надається владним органам та громадськості; зменшиться обсяг питань, не перевірених співробітниками органів контролю, а, отже, порушники бюджетної дисципліни не залишаться безкарними.

Система державного фінансового контролю також повинна:

- оперативно, адекватно та професійно реагувати на будь-які зміни в економіці та законодавстві;
- максимально повно забезпечувати здійснення попереднього, поточного та наступного контролю.

Саме першому, тобто мобільності, на наш погляд, слід приділяти першочергову увагу. Це дозволить уникнути небажаних наслідків у майбутньому.

Кожен контролюючий орган - чи то вищий державний, чи регіональний повинен мати свою "функціональну нішу", що дасть реальну можливість цілеспрямовано впливати на фінансову політику української держави та її регіонів. До того ж відчуття відповідальності та наявність достатніх повноважень завжди є стимулюючим фактором.

Отже, можна зробити висновок, що перелічені вище якості, є переконливою мотивацією необхідності проведення реформування існуючої системи державного фінансового контролю загалом і на регіональному рівні зокрема.

Список літератури

- 1 Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28.06.96. - К.: Преса України, 1997. - 80 с.
- 2 Лімська Декларація керівних принципів контролю // Сб. "Правове регулювання державного фінансового контролю в зарубіжних державах". - М: Прометей, 1998.
- 3 Всеукраїнський науково-практичний журнал "Фінансовий контроль" № 3(26) 2005 р.
- 4 Басанцов І.В. // Державний фінансовий контроль: регіональні аспекти: Монографія. - Київ: Видавничий дім "Корпорація", 2006. - 234 с.
- 5 Калюга Є.В. // "Реформування економічного контролю в Україні (теорія і практика)": автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук, - Київ, - 2002.

В статье рассматриваются проблемные вопросы развития государственного финансового контроля в Украине на современном этапе. Определяются концептуальные основы формирования единой независимой системы государственного финансового контроля, которая бы могла адекватно реагировать на многочисленные социально-экономические проблемы, в полной мере отвечала его природе, обеспечивала бы единство и стойкие организационно-экономические связи между ветвями власти, и была бы построена на единых принципах и единых нормативно-правовых основах функционирования

In the article the problem questions of development of state financial control in Ukraine on a modern stage are considered. The conceptual bases of forming of the sole independent state financial checking system which would adequately react on numeral socio-economic problems are determined, to a full degree answered his nature, provided unity and firm organizational-economic copulas between the branches of power, and was built on sole principles and sole normative-legal frameworks of functioning.

Шляхи формування та розвитку взаємодії органів державного фінансового контролю з аудиторськими організаціями

В статті досліджуються питання удосконалення взаємодії та координації робіт між органами державного фінансового контролю та незалежними аудиторськими організаціями.
державний фінансовий контроль, аудит, банківська діяльність, аналітична робота, принципи аудиту

За сучасних ринкових умов господарювання надзвичайної важливості набуває подальше удосконалення взаємодії різних рівнів системи фінансового контролю комерційних структур, основними з яких є державний та аудиторський (незалежний). Співробітництво професійних аудиторських організацій та органів державного фінансового контролю (ДФК) (насамперед спеціалізованих) слід неупинно й різнобічно розвивати, а саме: організовувати спільні засідання "круглого столу", конференції та інші офіційні зустрічі, обговорювати на них проблеми взаємовідносин, вирішувати типові спірні питання, що виникають при перевірках, обмінюватися досвідом тощо.

Першим шаблоном, що веде до упорядкування й удосконалення взаємодії державних і незалежних фінансових контролерів, на наш погляд, є регламентація їх взаємовідносин на основі загальноприйнятого стандарту: "Взаємовідносини між незалежними аудиторами і державними фінансовими контролерами". Найголовніші пункти цього положення такі:

а) характерні принципи поведінки аудиторів у стосунках із представниками державних органів контролю;

б) порядок узгодження спірних питань за матеріалами проведених перевірок. Системи державного фінансового контролю можуть функціонувати як у суспільному секторі економіки, так і в приватному при залученні державних фінансів, а також при перевірках дотримання законодавства. Крім того, у приватному секторі функції фінансового контролю виконує незалежний аудит.

Аудит, за визначенням Комітету Американської бухгалтерської асоціації з основних концепцій обліку, - "це системний процес одержання й оцінки об'єктивних даних про економічні дії і події, що визначає рівень їх відповідності прийнятим критеріям і надає результати зацікавленим користувачам" [5].

У нашій країні перші аудиторські фірми з'явилися у кінці 90-х років, на сьогоднішній день вони є практично в усіх містах. Тож із повним правом можна запевнити: аудит в Україні існує і набуває все активнішого розвитку, більше того створена потужна аудиторська система. З урахуванням міжнародних зразків удосконалюється її інституціональна, у тому числі нормативно-правова база, крупні аудиторські фірми вже сміливо конкурують на українському ринку навіть із загальновизнаними світовими аудиторськими об'єднаннями.

Достовірність фінансової звітності та консультативної діяльності аудиторських фірм і аудиторів, що працюють самостійно в якості індивідуальних підприємств, поглиблює і розширює фінансовий контроль у недержавному секторі.

Основний принцип аудиту - його незалежність, тобто повна відсутність стороннього впливу у вираженні власної професійної думки про фінансову звітність суб'єкта перевірки. Проте, оскільки результати аудиторської перевірки є базовою основою багатьох економічних рішень, аудит досить жорстко регулюється у всіх країнах. У деяких із них (наприклад у Франції) у цей процес втручається держава, встановлюючи норми і нормативи аудитора, здійснюючи реєстрацію аудиторів та аудиторських фірм і контроль за їх діяльністю. В Україні активно регулюється аудиторська діяльність, держава визнає обов'язковість аудиту, виділяючи значимі підприємства, фінансова нестабільність яких могла істотно вплинути на економіку, встановлює вимоги до аудиторів. Регулювання аудиторською діяльністю держава здійснює за допомогою відповідних законів, даючи, однак, простір для саморегулювання аудиту через громадські організації аудиторів. Варто зазначити, що в кожній країні розвиток і вплив громадських організацій здійснюється по-різному. Наприклад, у США та Англії аудиторська діяльність загалом регулюється спеціалізованими суспільними професійними аудиторськими організаціями. У більшості країн діють незалежні Палати аудиторів, основними завданнями яких є розробка стандартів аудиторської діяльності й етичних норм поведінки аудиторів, здійснення контролю за якістю роботи аудиторів, проведення атестації і видача документів - дозволів на заняття аудиторською діяльністю, а також вживання дисциплінарних заходів стосовно осіб, які порушили аудиторські норми [7].

Таким чином, в Україні за сучасних, досить складних умов господарювання, необхідне якнайширше використання інституту незалежного аудиту в діяльності спеціалізованих органів ДФК. Аудитори, будучи фахівцями найвищого класу як у сфері обліку, так і у сфері фінансового аналізу, несуть професійну відповідальність і ризикують своєю репутацією у випадку надання необ'єктивних висновків. Крім того, аудиторські організації, накопичивши значний досвід регулярних перевірок й аналізу стану платоспроможності, фінансової стійкості, економічної ефективності діяльності найрізноманітніших організацій та їх асоціацій, зуміють правильно і вчасно визначити тенденції та характерні закономірності в їх діяльності, що надзвичайно важливо у плані попередження фінансових проблем. Відтак для реалізації даної пропозиції необхідно:

- 1 чітко визначити систему об'єктів ДФК і першочергові його завдання, які доцільно вирішувати, використовуючи працю незалежних аудиторів;
- 2 розробити й у нормативному порядку закріпити стандарти державного контролю;
- 3 створити відповідні учбово-методичні центри ДФК для незалежних аудиторів, розробити порядок їх атестації;
- 4 визначити критерії добору аудиторських організацій для використання їх в діяльності органів ДФК;
- 5 розробити систему контролю якості роботи незалежних аудиторів;
- 6 вирішити питання оплати праці аудиторських організацій.

Слід зазначити, що деякі органи ДФК уже роблять перші кроки щодо напрацювання шляхів взаємодії з аудиторськими організаціями. У цьому плані корисний досвід російських колег. В якості прикладу можна навести спеціально створену при Контрольно-рахунковій палаті Москви Громадську раду з аудиторської діяльності, до якої ввійшли представники основних професійних аудиторських організацій і найбільших російських аудиторських фірм.

Основними завданнями Ради є: організація розробки методологічних основ взаємодії органів ДФК і незалежних аудиторських організацій; організація розробки стандартів перевірки ефективності та цільового використання коштів міського бюджету і майна міста Контрольно-рахунковою палатою й незалежними аудиторськими

організаціями; визначення критеріїв і здійснення добору аудиторських організацій, що допускаються Контрольно-рахунковою палатою Москви до перевірки ефективності й цільового використання коштів міського бюджету і майна міста; організація контролю якості діяльності аудиторських організацій за здійсненням перевірок ефективності і цільового використання коштів бюджету та майна міста [4].

Вважаємо за необхідне в цій темі розглянути і питання удосконалення взаємодії державного й аудиторського контролю у банківській сфері. Відомо, що істотну роль у стабілізації економіки відіграє зміцнення надійності банківської системи країни, що є своєрідною фінансовою артерією держави.

На жаль, на даний час з'явилися і продовжують розвиватися кризові тенденції, що характеризуються невпинним зростанням кількості банків, які знаходяться в критичному фінансовому становищі або фактично втратили ліквідність. Природно, що "неліквідні" банки не в змозі вчасно проводити платежі клієнтам і виконувати зобов'язання перед кредиторами. Крах хоча б одного великого структуроутворюючого банку, що концентрує міжбанківські операції і займає відповідне місце в кредитуванні економіки, здатний перерости навіть у системну кризу. Така доля, як відомо, спіткала сумнозвісний банк "Україна". Тому ланцюгова реакція банкрутства банків є дуже серйозним чинником погіршення загального економічного становища в країні. Оцінюючи невтішний стан вітчизняної банківської системи, що склався на теперішній момент, треба брати до уваги той факт, що на ефективність її функціонування впливає як загальна економічна ситуація в країні, так і окремі чинники, безпосередньо пов'язані з організацією управління банками. У ряді випадків на стан комерційних банків вплинули і кримінальні явища у банківській сфері.

Як бачимо, ситуація в банківській системі України вимагає негайного вжиття заходів по її зміцненню, підтримці фінансової стійкості банків, їх санації. Тож для подолання кризового стану ліквідності, що характерний для української економіки, конче необхідні удосконалення, посилення механізмів державного контролю в банківському секторі, превентивних заходів для підтримки цілісності й ефективності кредитного ланцюга, а також удосконалення нагляду за функціонуванням систем внутрішнього контролю у банках. Наприклад, для забезпечення економічних умов стійкого функціонування банківської системи і захисту інтересів кредиторів відповідним законодавством передбачені обов'язкові економічні нормативи діяльності комерційних банків і механізм державного контролю за їх дотриманням. Держконтроль за дотриманням банками обов'язкових економічних нормативів здійснюється на підставі місячних балансів банків, до яких додаються довідки з розрахунками фактичних показників обов'язкових економічних нормативів і розшифровка окремих балансових рахунків.

У випадку систематичних порушень нормативів, а також при підбитті підсумків року зі збитками, при виникненні такого стану, що загрожує інтересам клієнтів комерційного банку, Національний банк в першу чергу може порушити питання перед засновниками комерційного банку про систему заходів з метою його фінансового оздоровлення, підвищення ефективності його діяльності. Власники банку зобов'язані виступити гарантами надання фінансової допомоги у випадку виникнення в банку фінансових складнощів, причому інститут гаранта мусить діяти протягом усієї діяльності банку. У зв'язку з цим, неабияка роль у запобіганні банківської кризи надається системі нагляду за фінансовим станом юридичних осіб — власників контрольних пакетів банків.

Відповідно до законодавства, що регулює банківську діяльність, територіальні установи Національного банку зобов'язані контролювати фінансовий стан учасників комерційного банку, які купують при складанні угод або при його створенні більш як

20% його акцій. Власники акцій зобов'язані передати до територіальної установи Національного банку відповідне клопотання, до якого необхідно додати такі документи: річні бухгалтерські звіти за останні три роки діяльності з оцінкою податкового органу, бухгалтерський баланс на останню звітну дату тощо. Територіальні установи Національного банку в межах терміну, встановленого законом для розгляду зазначеного вище клопотання, мають право затребувати додаткову інформацію про фінансовий стан і ділову репутацію вищевказаних учасників банку. Для ухвалення рішення про згоду в клопотанні територіальна установа Національного банку на підставі поданих документів проводить аналіз фінансової дієспроможності покупців акцій. При цьому беззаперечною підставою для відмови в згоді на придбання більше 20% акцій банку є виявлення незадовільного фінансового стану покупців акцій, а також відсутність у них власних коштів у розмірі, достатньому для оплати цих акцій [3].

З метою удосконалення, підвищення ефективності фінансового контролю у банківській сфері, зумовленого плідною взаємодією органів державного і незалежного (аудиторського) контролю, ми пропонуємо функції з оцінки фінансової спроможності і ділової репутації юридичних осіб - покупців більш ніж 20% акцій комерційного банку або його контрольного пакета - покласти на інститут аудиту. Аудитори, будучи фахівцями найвищого класу як у сфері обліку, так і у сфері фінансового аналізу, несуть професійну відповідальність і ризикують своєю репутацією у разі надання необ'єктивних висновків. Для виконання завдань аналізу фінансового стану аудитори достатньо підготовлені і методично й інформаційно. Крім того, аудиторські організації, накопичивши вагомий досвід регулярних перевірок й аналізу стану платоспроможності, фінансової стійкості, економічної ефективності діяльності найрізноманітніших організацій та їх асоціацій, зможуть правильно і вчасно підмітити тенденції і типові закономірності в їх діяльності, що дуже важливо у плані попередження фінансових проблем.

Важлива роль аналітичної роботи, а також взаємозв'язку різних показників зумовлює проведення як оцінки фінансового стану покупців, так і оцінки фінансово-господарських перспектив їх функціонування. Особлива увага при цьому повинна звертатися на визначення фінансового стану власників акцій, достатність власних коштів для оплати своєї частки в статутному капіталі банку, здатність його підтримати в разі потреби додатковими внесками. До того ж важлива як достовірна інформація про поточний фінансовий стан покупців, так і його проекція на найближчу або більш віддалену перспективу.

Для попередження явно кримінальних цілей засновників банків аудиторами також має аналізуватися ділова репутація кожного з його учасників, джерела надходження коштів, внесених для оплати акцій.

Аудиторські організації мають право самостійно визначати методики, що дозволяють аналізувати фінансовий стан і ділову репутацію суб'єктів. У загальному вигляді методика фінансового аналізу складається з трьох взаємопов'язаних сегментів:

- 1 аналіз фінансових результатів діяльності організації;
- 2 аналіз фінансового стану;

3 аналіз ділової активності й ефективності фінансово-господарської діяльності. Деталізація процедурної частини методики фінансового стану залежить від намічених цілей, а також різних чинників інформаційного, тимчасового, методичного, кадрового і технічного забезпечення. Логічне завершення аналітичної роботи може мати такий вигляд:

- експрес - аналіз фінансового стану;
- деталізований аналіз фінансового стану [6].

На нашу думку, з метою упорядкування аудиторської діяльності щодо фінансового аналізу й уніфікації вимог стосовно змісту, форми і порядку підготовки звітів про фінансовий стан крупних власників акцій банків та їх перспектив повинна бути розроблена і формально закріплена у вигляді обов'язкових рекомендацій і нормативів єдина методика оцінки фінансового стану організацій різного типу. Єдина база дозволить також однаковою мірою інтерпретувати результати оцінок і взаємодіяти з різними органами фінансового контролю.

Питання законодавчого закріплення надання в обов'язковому порядку аудиторських звітів про фінансовий стан і ділову репутацію юридичних осіб, що купують більше 20% акцій комерційного банку, а також спосіб їх надання, на наш погляд, мають бути зважені, узгоджені і спільно реалізовані відповідними органами управління банківською й аудиторською діяльністю.

Крім вищезазначених аспектів, необхідно розглянути і ввести до нормативно-правового порядку, принаймні ще два питання взаємодії органів ДФК і незалежного аудиту, на нашу думку, це:

1 Підтвердження незалежними аудиторами достовірності фінансової звітності регіональних адміністрацій і відповідності здійснених ними фінансово-господарських операцій законодавству України. Слід зазначити, що ряд фахівців-практиків пропонують у якості обов'язкової умови для отримання фінансової підтримки регіонами із державного бюджету ввести надання щорічного кваліфікованого аудиторського висновку про виконання бюджету регіону в звітному році. Іншими словами, пропонується делегувати функції контролю регіональних фінансів саме аудиторським організаціям. Для реалізації даної пропозиції як мінімум необхідна система стандартів ДФК, на основі якої працюватимуть незалежні аудитори. При цьому самі аудитори як фахівці в приватному секторі навряд чи зможуть без спеціальної підготовки і перекваліфікації здійснювати контроль державних фінансів. Тому повністю розробити всю систему реалізації вищевказаної пропозиції, на наш погляд, зможе лише Вищий аудиторський орган України.

2 Залучення незалежних аудиторів як найбільш незалежних і досвідчених фахівців до аналізу висновків про стан системи управління фінансово-господарською діяльністю великих підприємств, оцінку поточного фінансового становища підприємства і визначення його тенденцій, зокрема економічно і соціально значимих як для окремих регіонів, так і для країни в цілому. Таким чином, намітиться ще один аспект плідної взаємодії органів ДФК та органів незалежного аудиту. У зв'язку з цим доцільно розробити відповідні стандарти аналізу й оцінки. Стандартизація забезпечить єдність в інформаційних матеріалах і способах аналізу й оцінки, а також у формах відповідної звітності, що значно раціоналізує ДФК у цьому відношенні.

На завершення, вважаємо за необхідне ще раз підкреслити, що на даному етапі розвитку вітчизняної економіки в умовах її багатоукладності і непростого господарського механізму питання посилення взаємодії, а також більш скоординованої роботи органів державного і незалежного (аудиторського) контролю набуває особливої ваги.

Слід наголосити, що процес розвитку системи ДФК за своєю сутністю перманентний і має бути адекватним процесу розвитку держави. Тому, організовуючи відповідну систему ДФК, необхідно буде її періодично оцінювати на предмет адекватності внутрішнім і зовнішнім умовам функціонування держави.

Список літератури

- 1 Про аудиторську діяльність: Закон України від 22 квітня 1993 року №3125-XII.

- 2 Постанова Колегії Рахункової палати України від 03 грудня 1999 року за №25-1 "Про затвердження інструкції про порядок проведення перевірок, ревізій Рахунковою палатою".
- 3 Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07 грудня 2000 року.
- 4 Распоряжение первого заместителя премьера Правительства Москвы от 14 декабря 1999г. №996-РЗП «О совершенствовании контроля за использованием государственной собственности».
- 5 Бурцев В.В. Аудит и финансовый анализ // 2003р.-№2.-С18.
- 6 Концепції та методики державного аудиту. Посібник для самостійних занять.
- 7 Правовое регулирование государственного финансового контроля в зарубежных странах. Аналитический сборник. - М.: Прометей, 1998.

В статті досліджуються питання удосконалення взаємодії та координації робіт між органами державного фінансового контролю та незалежними аудиторськими організаціями

In the article the questions of improvement of co-operation and co-ordination of works between the organs of state financial control and independent public accountant organizations are explored.

УДК 657

А.П. Бегун, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми обліку капітальних інвестицій

В статті розглянуто сучасні проблеми обліку капітальних інвестицій та запропоновані варіанти вирішення проблемних моментів.

капітальні інвестиції, система бухгалтерського обліку, ефективність використання, інформаційна база

Економічна сутність інвестиційної діяльності (зокрема капітальних інвестицій) та методологія її облікового забезпечення традиційно досліджуються науковцями. У рамках діючої системи обліку можливе формування обліково-аналітичної інформації щодо капітальних інвестицій, яка використовується при розробці стратегії підприємства. На рівні підприємства основу інформаційного забезпечення формування його стратегії складають перш за все, облікові дані. В цьому виявляється нерозривний зв'язок бухгалтерського обліку з управлінням. Так для управління за інших рівних умов потрібно володіти необхідною та достатньою інформацією. Ефективність використання інформації безпосередньо залежить від того яка застосовується технологія її отримання та обробки. Саме тому є необхідним дослідити можливості програмних продуктів щодо забезпечення потреб управління капітальними інвестиціями на всіх етапах: від прийняття рішення щодо здійснення до впровадження.

Система бухгалтерського обліку в Україні знаходиться стадії становлення. Так, на мікрорівні триває адаптація до застосування діючих з 2000 року стандартів та розробляються і вводяться нові, зокрема П(С)БО 31. За мету при написанні статті поставлено дослідження проблем інформаційного забезпечення управління капітальними інвестиціями та визначення напрямів їх подолання.

Економічна діяльність суб'єктів господарювання значною мірою характеризується обсягами та формами інвестицій, серед яких для промислового підприємства важливою є капітальна.

Капітальні вкладення (інвестиції) - це витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їхніх частин, устаткування, інструмента, інвентарю, інші

капітальні роботи і витрати на проектно-дослідницькі, геолого-розвідницькі і бурові роботи, відведення земельних ділянок і переселення в зв'язку з будівництвом, на підготовку кадрів для споруджуваних підприємств і ін.

Джерелом приросту капіталу й головним мотивом інвестування є одержуваний прибуток. Обидва процеси - вкладання капіталів і одержання прибутку - відбуваються в певній послідовності, а саме: вкладання капіталу може передувати одержанню прибутку; також можливим є паралельне вкладання капіталу й одержання прибутку; іншим варіантом є інтервальне вкладання капіталу, з отриманням прибутку через деякий.

Отримання прибутку є мотивацією інвестицій, але в інвестиційній теорії, крім цілі отримання прибутку, виділяють ще й інвестиційні цілі: прийнятні рівні ризику та ліквідність інвестицій, що тісно пов'язані з первинною ціллю і є вторинним щодо неї. Вторинність цілей пояснюється тим, що фактичний прибуток може відрізнятись від запланованого внаслідок таких причин: настання ризикових подій (процесів), не передбачених проектом. З іншого боку, інвестиційні цілі проекту (прибутковість, ризик, ліквідність) відбивають інвестиційні характеристики, оскільки відповідно до них інвестор приймає рішення про реалізацію проекту.

Проблемним в сучасному обліку капітальних інвестицій є те, що більшість підприємств згідно з фондовим принципом побудови плану рахунків не створюють фондів економічного розвитку, не відображають на бухгалтерських рахунках коштів акумульованих для капітальних інвестицій. В обліку не відображується основне джерело фінансування - амортизація, тому що облік амортизаційного фонду непередбачено діючим планом рахунків, а запровадження позабалансового рахунку 09 «Накопичена амортизація» на вирішує проблему з огляду на те, що більшість підприємств не мають вираженої амортизаційної політики і не пов'язують її з управлінням капітальними інвестиціями та стратегією розвитку підприємств.

Проблемним також є те, що підприємства при отриманні довгострокових позик, як джерела капітальних інвестицій з впровадженням П(С)БО 31 отримали право на капіталізацію фінансових витрат. Для з'ясування проблемних моментів пов'язаних із застосуванням вимог П(С)БО 31 в роботі розглянуто особливості капіталізації фінансових витрат, зокрема пов'язаних з капітальними інвестиціями.

Теперішній альтернативний метод обліку фінансових витрат має стати базовим, і не просто базовим, а єдиним, який можна застосовувати. Отже, тенденція до скорочення (ліквідації) альтернативних методів і методик у стандартах бухгалтерського обліку підтверджується відповідними змінами. Разом із спрощенням облікових Процедур такі кроки можуть забезпечити більшу уніфікацію і порівнянність обліково-звітної інформації підприємств.

Враховуючи ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо гармонізації національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку з міжнародними стандартами) можна очікувати відповідних змін у національному Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 31, що дає підстави сподіватися на поширення на підприємствах України методу капіталізації фінансових витрат.

Є необхідним подолати інертність економічної роботи на підприємствах і більш активно запроваджувати сучасні досягнення стратегічного управління.

Для прийняття управлінських рішень інформаційною базою є бухгалтерський облік. Перехід від традиційної моделі діяльності підприємства, що орієнтується на план і гарантований збут до економіки, що має гнучко пристосовуватись до умов ринку, потребує створення адекватного забезпечення реалізації функцій управління.

Стратегічне рішення визначає загальний напрямок розвитку підприємства, стійкість його життєдіяльності в умовах подій, що прогножуються, та непередбачених і невідомих на даний момент подій.

Обліково-аналітичне забезпечення підприємства є базою прийняття стратегічних рішень та аналізу ефективності діяльності підприємства, тому кількість та повнота даних мають першорядне значення.

Ефективність здійснення капітальних інвестицій безпосередньо залежить від обґрунтованості рішень щодо вибору інвестиційного проекту, а також якості фінансового забезпечення його реалізації. Реалізації капітальних інвестицій має передувати їх планування.

Планування на підприємстві завжди пов'язане з майбутнім, а модель є уявленням очікуваної реальності. Таким чином, уявлення можливих майбутніх стратегій може розглядатися як моделювання майбутнього. Розвиток моделювання в фінансовому менеджменті відбувається завдяки створенню моделей, здатних дедалі більш адекватно описувати реальність. Бурхливий розвиток інформаційних технологій та обчислювальної техніки надає фахівцям широкі можливості для створення все більш ефективних моделей фінансового забезпечення стратегії розвитку.

Необхідність врахування впливу безлічі динамічно змінних у часі чинників обмежує застосування статичних методів, які можуть бути рекомендовані тільки для проведення попередніх розрахунків, з метою орієнтовної оцінки ефективності інвестиційних проектів. Більш ефективними, і такими, що дозволяють розрахувати проект, у якому було б взято до уваги безліч вказаних чинників, є динамічні методи, засновані на імітаційному моделюванні. Імітаційні моделі управління інвестиційною діяльністю підприємства, побудовані за допомогою відповідних комп'ютерних систем, забезпечують генерацію стандартних бухгалтерських процедур і звітних фінансових документів, як наслідок бізнес-операцій, що реалізуються в часі. Під бізнес-операціями маються на увазі конкретні дії, здійснювані підприємством у процесі економічної діяльності, наслідком яких є зміни в обсягах і напрямках руху потоків грошових засобів. Ці моделі відображають реальну діяльність підприємства через опис грошових потоків (надходжень і виплат) як подій, що відбуваються в різні періоди часу.

Зважаючи на те, що під час розрахунків використовуються такі важко прогнозовані чинники, як показники інфляції, плановані обсяги збуту та багато інших, для розробки стратегічного плану й аналізу ефективності інвестиційного проекту застосовується сценарний підхід. Сценарний підхід передбачає здійснення альтернативних розрахунків на основі даних, що відповідають різним варіантам розвитку проекту. Використання Імітаційних фінансових моделей у процесі планування й аналізу ефективності діяльності підприємства або інвестиційного проекту, який реалізується, є досить сильним і дієвим засобом, що дозволяє «програти» різні варіанти стратегій і прийняти обґрунтоване управлінське рішення, спрямоване на досягнення цілей підприємства.

В основу пакетів COMFAR та PROSPIN покладена методика UNIDO з підготування техніко-економічних досліджень.

Структура даних пакету COMFAR (Computer model for feasibility analysis and reporting) подана такими основними блоками:

- загальні капіталовкладення - будівництво;
- загальні капіталовкладення - виробництво;
- потреба в оборотному капіталі;
- джерела фінансування;
- таблиці руху коштів;
- звіти про чистий прибуток;

- проектно-балансові відомості.

Розрахунки можна здійснювати в будь-якій валюті, обравши співвідношення її до гривні. Пакет дозволяє простежити окремо іноземні й вітчизняні інвестиції, дає можливість розрахувати диверсифіковане виробництво. Можливим є вирішення завдань як рівномірної амортизації, так і лінійної (до залишкової вартості) та прискореної. Розраховуючи виробничі витрати, користувач задає річний темп інфляції. Таким чином, відстежуються всі зміни щорічних потоків готівки з врахуванням сплати податків, виплати дивідендів і відсотків за позиками. COMFAR здійснює розрахунок фінансових потоків таких фінансових показників, як чистий дисконтований прибуток, прибуток на акціонерний капітал, внутрішня норма прибутковості тощо.

Пакет COMFAR реалізований у вигляді трьох програмних блоків:

- 1) введення даних;
- 2) розрахунків;
- 3) видача результатів.

Крім зазначених блоків, у пакеті подані два додаткових блоки:

- графічного відображення інформації;
- економічного аналізу «витрат-вигод».

Пакет PROSPIN (Project profile screening and reappraisal information system) являє собою інформаційну систему попередньої оцінки проектів. Він був розроблений представництвом UNIDO для підготування, дослідження й аналізу промислових інвестиційних проектів. Як і COMFAR, PROSPIN є ліцензованим і міжнародно визнаним програмним продуктом.

Відмітною рисою PROSPIN є його інтегрованість. Користувач одночасно бачить на екрані і вхідні дані, і їхній фінансовий результат. Звіт, що отримується, являє собою варіант фінансового профілю проекту з урахуванням заданих обмежень. Водночас пакет не є засобом проведення повного фінансового аналізу, а слугує для швидкого виявлення придатних для подальшого розгляду варіантів. Таблиці, що генеруються системою, містять основні фізичні і фінансові показники, в них надається внутрішня оцінка прибутковості проектів з погляду таких показників, як норма прибутковості, період окупності, точка беззбитковості. Якщо аналіз виявляє слабкі місця у фінансовій структурі проекту, користувач має можливість змінювати значення вхідних даних доти, поки не знайдеться такий набір параметрів, який зробить проект прийнятним.

Продукція фірми «Альт» виконана у форматі електронних таблиць і є повністю відкритою для користувача. Вона має «напівжорстку» структуру: побудова деяких модулів дозволяє користувачеві змінювати алгоритми розрахунків відповідно до специфіки свого підприємства. Інші модулі не допускають втручання користувача в алгоритми розрахунків.

Програмні продукти фірми «Альт» утворюють необхідний пакет програм для фінансового менеджменту, куди входять:

- 1) програма для оцінки фінансового стану підприємства «Альт-фінанси»;
- 2) система для складання фінансового плану «Альт-план»;
- 3) програма для оцінки різних варіантів розвитку підприємства «Інвест».

Програмним продуктом «Альт-фінанси» користуються під час вирішення двох задач: аналізу стану і визначення тенденцій розвитку підприємства.

При аналізі фінансового стану підприємства враховуються обчислені програмою коефіцієнти ліквідності та фінансової стійкості. Система, дозволяючи простежити динаміку цих показників у часі, дає аналітикові картину розвитку підприємства, дозволяє скласти прогноз його діяльності на певний період.

Для фінансового менеджера більш важливою є інша вихідна інформація, яка відбиває те, що виконується програмою аналізу прибутковості, та включає розрахунок таких показників: прибутковість змінних витрат (свідчить про зміну валового прибутку та динаміку змінних витрат на одиницю в грошовому вираженні), а також прибутковість усіх витрат (відображає прибуток від основної діяльності, що доводиться на одиницю поточних витрат у грошовому вираженні).

Важливим результатом обчислень є факторний аналіз рентабельності, що відображає вплив таких чинників, як прибутковість продажу, оборотність активів, структура джерел, на рентабельність підприємства, що дозволяє виявити «вузькі місця» і гострі проблеми, які вимагають першочергової уваги фінансового менеджера. Після цього розпочинають формування фінансового плану за допомогою програмного продукту «Альт-план».

Програмний продукт «Альт-план» складається з п'яти блоків:

- 1) опис запланованої номенклатури виробництва;
- 2) опис поточного фінансового стану підприємства, тобто баланс;
- 3) дані про отриману оплату за відвантажену продукцію і передоплату, що надійшла підприємству, за майбутнє постачання;
- 4) на підставі даних першого-третього блоків здійснюється оцінка поточного і перспективного виторгу від реалізації;
- 5) опис витрат із поділом їх на перемінні (ті, що залежать від обсягу виробництва) і постійні (незалежні від обсягу виробництва).

Пакет «Альт-Інвест» реалізований із використанням електронних таблиць Microsoft works або EXCEL і може працювати в середовищі інших поширених табличних процесорів. Це накладає відбиток на всю подальшу роботу з ним. Достойнством пакета є те, що вся інформація подана на одному екрані. Змінивши значення показників, користувач миттєво одержує відповідь на свої дії.

Програмний комплекс «Інвестор» займає за «закритістю» проміжне положення між Project Expert і «Альт-Інвест». Він є могутнім інструментом у техніко-економічному дослідженні Інвестиційних проектів і формуванні на їхній основі інвестиційних програм.

Методичною основою створення комплексу є рекомендації провідних міжнародних фінансових інститутів з підготовки техніко-економічних досліджень інвестиційних проектів.

Відмітною особливістю комплексу є його багатофункціональність та універсальність застосування. Він може бути використаний для розрахунку інвестиційних проектів для діючих або споруджуваних промислових і торгових підприємств. Програмний комплекс «Інвестор» призначений також для тих, хто розробляє та розраховує інвестиційні проекти на своїх підприємствах, реципієнтів (економістів, інженерно-технічних працівників і керівників підприємств) і тих, хто формує інвестиційні програми для фінансування, - інвесторів (керівників інвестиційних компаній, банків й інших кредитно-фінансових установ, підприємців, фахівців, а також органів державної влади і управління).

«Інвестор» може бути ефективно використаний і для діагностики фінансово-господарського стану реципієнта на початковому етапі здійснення перед інвестиційних досліджень.

Однією з істотних особливостей комплексу є те, що формування і розрахунок прогнозного балансу здійснюється в стандартній формі, прийнятій у бухгалтерському обліку на території України.

Прогнозний баланс і звіт про фінансові результати складаються на основі початкової фінансової інформації діючого підприємства з урахуванням спланованої виробничої діяльності.

Алгоритм розрахунку прогнозного балансу дає змогу досить точно планувати фінансову діяльність на плановий період розвитку підприємства або здійснення інвестиційного проекту з урахуванням специфіки формування фінансових результатів діяльності підприємств і податкової політики.

Крім цього, на основі фінансового прогнозування будуються грошові потоки «прямим» і «непрямим» методами, перший з яких найчастіше використовується в Росії, другий - у країнах Західної Європи.

Результати розрахунку прогнозного балансу і звіту про фінансові результати можуть бути експортовані у блок «Фінансовий аналіз», де на базі методики, розробленої фахівцями фірми «ІнЕк», можна розрахувати понад 90 абсолютних і відносних показників. Автоматично формується аналітичний баланс-нетто, баланс і звіт будь-якого підприємства перераховується в баланс і звіт по стандартах GAAP і може бути поданий російською та англійською мовами. Одночасно розраховуються і узагальнюючі показники фінансової оцінки інвестиційного проекту відповідно до прийнятих методик. Таким чином, іноземні інвестори можуть отримати всю фінансову інформацію про проект у звичному вигляді, що відповідає міжнародним стандартам.

Важливою відмітною особливістю комплексу є всебічний аналіз господарської діяльності підприємства або виробничого плану здійснення інвестиційного проекту. Використовуються в комплексі різні моделі аналізу (індексний, факторний, графічний та ін.), що дозволяє отримати детальну картину формування витрат виробництва і збуту продукції.

Комплекс пропонує два режими аналізу залежно від міри глибини й подробиць опрацювання - автоматичний і ручний.

Автоматичний аналіз - за заданим алгоритмом провадиться ретельне дослідження усіх фінансово-економічних аспектів інвестиційного проекту, починаючи з умов його фінансування і закінчуючи загальною оцінкою спроможності проекту із зазначенням найбільш негативних моментів у його реалізації. Аналіз може бути проведений як по проекту загалом, так і по окремих його розділах. Автоматично аналіз проводиться в графічному вигляді і супроводжується текстовим коментарем, уся інформація якого може бути використана для первинного оформлення проекту. На підставі цього аналізу можна виявляти слабкі місця виробничого плану інвестиційного проекту, і отже, міру ризику вкладення коштів у цей проект. Внаслідок проведеного аналізу розробники мають можливість сформулювати декілька альтернативних варіантів проекту (наприклад, із різними джерелами фінансування, різною структурою інвестиційних або виробничих витрат тощо). Крім цього, в режимі автоматичного аналізу програма сама пропонує короткий висновок за оцінкою основних показників ефективності та у разі невідповідності прийнятим параметрам підказує стандартні способи їх коригування.

Особливо треба зазначити, що комплекс має потужний пакет графічної підтримки. Це дозволяє здійснити експрес-аналіз фінансового стану об'єкта інвестування і отримати рішення у графічному вигляді (наприклад, визначити вартість майна підприємства, структуру підприємства, вартість його складових, а також виявити джерела фінансування, юридичну чи фізичну особу, яка його придбала), оцінити власні позикові кошти підприємства. В аналізі виробничого плану може бути використаний спеціальний блок «Графічне планування». Він може бути застосований як для аналізу проекту, наприклад, програми продажу, так і для графічного планування виробничої

діяльності. При цьому графічна зміна параметрів проекту приводить до автоматичного перерахунку всієї бази даних.

В результаті порівняльного аналізу програмних продуктів зроблено висновок про доцільність використання Project Expert. В автоматичному режимі на основі даних звітних бухгалтерських документів розраховуються основні показники ефективності та фінансові коефіцієнти. Користувач може розробити кілька варіантів проектів відповідно до різних сценаріїв їх реалізації. Після визначення найімовірнішого сценарію проекту його беруть за базовий. На основі базового варіанта проекту здійснюється аналіз чутливості й визначаються критичні значення найважливіших чинників, що впливають на фінансовий результат проекту.

Згідно з інструктивними матеріалами щодо складання статистичної звітності валовими капітальними інвестиціями є сукупність витрат, здійснених у звітному році за рахунок усіх джерел фінансування і спрямованих на придбання, створення, відновлення та поліпшення основного капіталу. Дані наводяться у фактичних цінах, з урахуванням суми податку на додану вартість, за винятком випадків, передбачених чинним законодавством.

У звітності "інвестиції в матеріальні активи" відображаються витрати на виконання будівельних та монтажних робіт, проектно-вишукувальних робіт, на придбання будівель, споруд та незавершених будівництвом об'єктів, на придбання машин та обладнання, що потребує або не потребує монтажу, виробничого інструменту, господарського інвентарю (без малоцінних та швидкозношуваних предметів) та транспортних засобів, на формування основного стада, робочої та продуктивної худоби, на насадження та вирощування багаторічних плодово-ягідних культур, на створення захисних лісових смуг та інші витрати, що пов'язані із збільшенням вартості основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, також враховуються витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (модернізація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо).

Література

- 8 Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку № 12 "Фінансові інвестиції", затверджене наказом МФУ № 91 від 26.04.2000 р. // Офіційний вісник України. – 2000. – № 21. – С. 90–98.
- 9 Голов С.Ф. Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. Практичний посібник. – К.: Лібра 2004. -880с.

В статье рассмотрены современные проблемы учета капитальных инвестиций и предложены варианты решения проблемных моментов.

In the article the modern problems of account of capital investments are considered and the variants of decision of problem moments are offered.

Особливості податкового контролю суб'єктів малого бізнесу в Україні

У статті розглядаються особливості податкового контролю підприємств малого бізнесу в Україні. Досліджуються тенденції розвитку малого бізнесу, переваги та недоліки реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Визначені ключові напрямки удосконалення податкового контролю у сфері малого бізнесу.

податковий контроль, суб'єкт малого бізнесу, спрощена система оподаткування, обліку та звітності

Одним з пріоритетних напрямків економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності економіки України є розвиток малого бізнесу.

Суть та значення малого бізнесу полягає у тому, що він є провідним сектором ринкової економіки; складає основу дрібнотоварного виробництва; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; здійснює структурну перебудову економіки, швидку окупність витрат, свободу ринкового вибору; забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізацію інновацій, додаткові робочі місця; має високу мобільність, раціональні форми управління; формує новий соціальний прошарок підприємців-власників; сприяє послабленню монополізму, розвитку конкуренції [3].

У країнах з ринковою економікою більше половини валового внутрішнього продукту (ВВП) виробляється малими підприємствами. В Україні поки що малий бізнес не відіграє суттєвої ролі у забезпеченні економічного зростання. Його внесок у ВВП складає лише 9,0-9,5 відсотків [8]. Отже, у процесі трансформації ринкової економіки України державна політика повинна бути спрямована на всебічну підтримку малого бізнесу, створення умов, за яких малий бізнес зможе відігравати економічно та соціально-значущу роль у суспільстві.

В законодавчих системах багатьох країн малі підприємства у певній мірі користуються державною підтримкою. В одних країнах така підтримка виражена в формі спрощеної системи оподаткування – Україна, Росія, Естонія, Болгарія. В інших державах вона закладена в рамки загальної системи оподаткування, але також передбачає певні податкові пільги для суб'єктів малого підприємництва.

Актуальним напрямком забезпечення стійкого розвитку малого бізнесу є удосконалення податкового контролю в країні. Ефективний податковий контроль – необхідна умова функціонування самої податкової системи в цілому, оскільки він охоплює всю систему оподаткування, а також здійснюється в розрізі кожного окремого податку, податкових груп, груп платників податків і територій [5].

Огляд наукових праць та публікацій теоретичного та практично-прикладного характеру свідчить про значне підвищення інтересу до вирішення проблем функціонування малого бізнесу в країні вітчизняних вчених та науковців. Дослідження питань розвитку малого бізнесу займають вагомe місце у працях Варналія З.С., Волика В.Ф., Гончарова Н.В., Говорушко Т.А., Долгорукова Ю., Кужмана О., Мазур О., Музиченко С.А., Редіної Н., Тимченко О.І., Труш І., Фільштейна Л.М., Чубаревої Л.І. та багатьох інших вчених.

Разом з тим, подальшого більш детального розгляду та аналізу потребують питання особливостей здійснення та напрямків удосконалення податкового контролю у сфері малого бізнесу.

Метою статті є характеристика особливостей податкового контролю у сфері малого бізнесу, дослідження сучасного стану розвитку малого бізнесу в Україні та визначення основних напрямків удосконалення податкового контролю у цій сфері.

У вітчизняній економічній літературі податковий контроль розглядається або як державний фінансовий контроль, або його функції зводяться до функцій податкової служби – „дотримання податкового законодавства”.

Податковий контроль можна визначити як єдину систему обліку платників податків, а також контролю за правильністю нарахування, повнотою, своєчасністю сплати податків, нарахованих фінансових санкцій, порядком проведення розрахунків, обліком товарів і коштів [5].

За іншим визначенням, податковий контроль слід розглядати як багатоаспектну міжгалузеву систему спостереження державних контролюючих органів за фінансово-господарською діяльністю платників податків з метою об’єктивного забезпечення заданого рівня формування бюджету і встановлення її відповідно вимогам чинного законодавства [4].

Організація і методика здійснення податкового контролю у розрізі окремих груп платників податків мають свої особливості. Зокрема, у сфері малого бізнесу ці особливості обумовлені можливістю використання суб’єктами малого підприємництва як загальної, так і спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

Малими підприємствами відповідно до Господарського кодексу України від 16.01.2003 р. №436-IV визнаються підприємства (незалежно від форми власності), в яких середня облікова кількість працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п’ятидесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п’ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні [9].

Згідно з чинним законодавством [10], право застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності мають ті суб’єкти малого підприємництва, які відповідають наступним критеріям:

- юридичні особи – суб’єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за календарний рік не перевищує 1 млн. грн., а середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб за календарний рік;
- фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, у яких обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. грн., і у трудових відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, протягом року перебуває не більше 10 осіб.

Переваги застосування спрощеної системи оподаткування значною мірою обумовлені відповідністю цієї системи важливим принципам оподаткування: зрозумілістю, простотою та невеликими витратами на адміністрування [7].

Зокрема, видання у 1998 році Указу Президента „Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва”, в значній мірі сприяло підвищенню темпів росту як загальної кількості суб’єктів малого бізнесу в країні, так і чисельності працюючих на малих підприємствах (рис. 1-2) [9].

Аналіз основних тенденцій розвитку малого бізнесу в Україні в останні роки свідчить про уповільнення темпів збільшення їх кількості, а також про зниження чисельності зайнятих на малих підприємствах країни. Так, у 2004 році чисельність працюючих у сфері малого бізнесу зменшилась на 106,2 тис. осіб порівняно з 2003

роком, а в 2005 році – ще на 93,8 тис. осіб. Відбувається також зниження середньооблікової кількості працюючих на одному підприємстві. Так, якщо у 1995 р. цей показник становив 12 осіб, то у 2005 р. – лише 6 осіб.

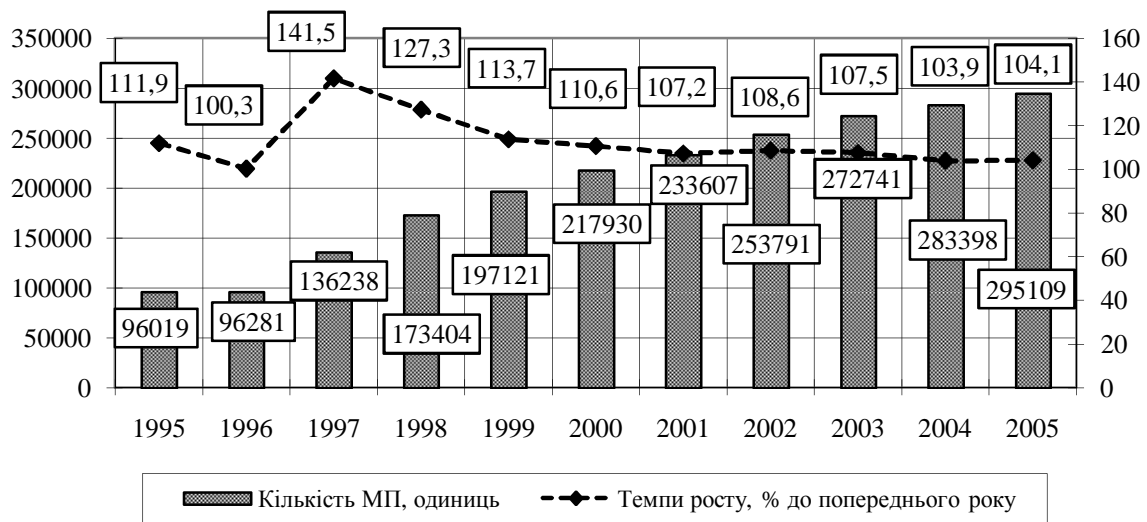


Рисунок 1 – Динаміка кількості підприємств малого бізнесу в Україні у 1995-2005 рр.

Серед інших негативних тенденцій розвитку малого бізнесу слід відмітити значну частку підприємств, які не мають обсягів реалізації, від'ємне сальдо фінансового результату від звичайної діяльності суб'єктів малого підприємництва, зосередження підприємств малого бізнесу передусім у сфері торгівлі та незначна їх частка у промисловості, будівництві, сільському господарстві, недостатній рівень інноваційного потенціалу тощо.

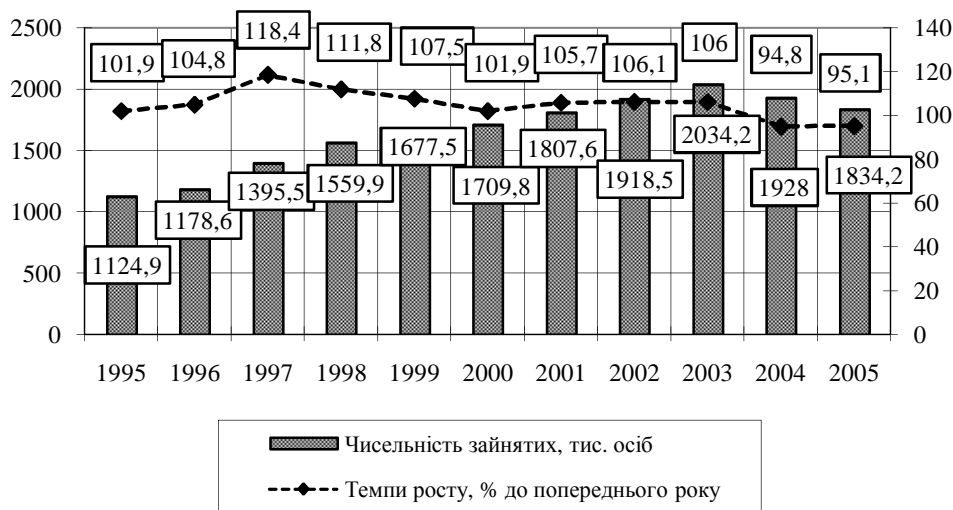


Рисунок 2 – Динаміка чисельності працівників малих підприємств в Україні у 1995-2005 рр.

Основними чинниками, які стримують розвиток сфери малого бізнесу в Україні, у даний час залишаються такі, як: недосконала нормативно-правова база; відсутність дієвих механізмів реалізації державної політики, спрямованої на підтримку малого підприємництва; високий податковий тиск; часті зміни законодавства; обмеженість матеріально-фінансових ресурсів, недостатній рівень підготовки кадрів та інші.

Особливо слід відмітити, що вирішення проблемних питань сприяння розвитку малого підприємництва в країні, передбачає сукупність заходів удосконалення

податкового контролю у цій сфері бізнесу з одночасним реформуванням законодавчо-правової бази у відповідності до сучасних вимог і тенденцій.

Об'єктами податкового контролю у сфері малого підприємництва можуть виступати платники податків наступних категорій (рис. 3):

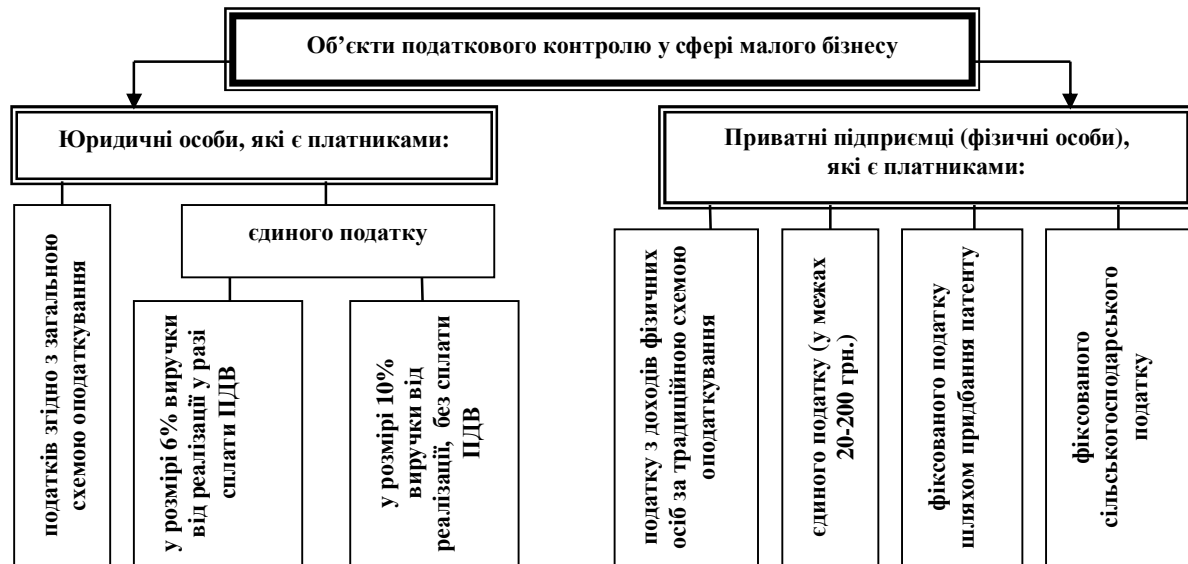


Рисунок 3 – Об'єкти податкового контролю у сфері малого бізнесу

Ефективним методом контролю з боку державних органів є проведення податкових перевірок (податкового аудиту) – процесуальних дій контролюючих органів щодо контролю за правильністю обчислення, своєчасністю та повнотою сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів, а також дотримання законності операцій, пов'язаних з одержанням доходів і здійсненням розрахунків [6].

Визначення переліку питань, які підлягають перевірці, має свої особливості у розрізі груп платників податків.

Зокрема, здійснення податкових перевірок суб'єктів малого підприємництва, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності шляхом сплати єдиного податку у загальному вигляді включає вивчення та аналіз наступних питань:

1. Належність суб'єкта малого бізнесу до категорії підприємств, що мають право застосовувати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності – підприємства можуть застосовувати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, якщо вони зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством, і відповідають вимогам щодо середньооблікової чисельності працюючих, обсягу виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), за умови сплати всіх установлених податків, зборів та обов'язкових платежів та дотримання вимог щодо способу розрахунків.

2. Перевірка правильності нарахування, узгодження та сплати єдиного податку – здійснюється за достовірністю бази оподаткування, правильністю застосування ставки єдиного податку, відсутністю арифметичних помилок у розрахунках та дотриманням строків сплати податку.

3. Перевірка дотримання суб'єктами малого підприємництва вимог щодо сплати інших податків та зборів (обов'язкових платежів), платниками яких вони є згідно чинного законодавства.

Разом з тим, як відзначають вітчизняні дослідники [4], розробка ефективної податкової політики і виконання нею повною мірою своїх головних функцій неможливі у випадку, коли контроль буде обмежено лише проведенням перевірок платників податків та застосуванням санкцій до порушників. Без масової роз'яснювальної роботи, проведення

профілактичних заходів, глибокого аналізу економічної ситуації та оперативного вживання необхідних запобіжних заходів, неможливо реалізувати великий регулюючий, стимулюючий і перерозподільний потенціал оподаткування.

Одним з актуальних завдань удосконалення роботи державних органів щодо здійснення податкового контролю у сфері малого бізнесу та створення сприятливих умов для розвитку останнього є внесення відповідних змін у вітчизняному законодавстві.

У зв'язку з цим слід відмітити основні зміни до спрощеної системи оподаткування, передбачені проектом Податкового кодексу України [1]:

- впровадження загального порядку нарахування та сплати страхових внесків до Пенсійного фонду і фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування;
- зменшення ставок єдиного податку для юридичних осіб – платників єдиного податку: для осіб, які зареєстровані платниками ПДВ, – 3% від бази оподаткування (без урахування ПДВ) та для осіб, які не зареєстровані платниками ПДВ, тобто сплачують ПДВ у складі єдиного податку, – 5% від бази оподаткування;
- розширення бази вартісного критерію роботи на спрощеній системі: на відміну від виручки від реалізації, що розраховується за касовим методом, у проекті закладено дохід (за методом нарахування);
- розширення кола працівників, які враховуються у середньообліковій кількості працюючих;
- розширення кола осіб, які не можуть застосовувати спрощену систему оподаткування;
- уніфікація бази оподаткування єдиним податком у проекті Кодексу до бази оподаткування при загальній системі.

Загалом, проект Податкового кодексу містить як позитивні зміни, так і недоліки, які є предметом широкого обговорення у даний час.

За оцінками фахівців [2], у перспективі можливими є три альтернативних варіанти реформування спрощеної системи обліку та звітності (табл. 1).

Таблиця 1 – Варіанти реформування спрощеної системи обліку та звітності

Варіант реформування	Переваги	Недоліки
Відмінити спрощену систему оподаткування та звітності як таку, що створює нерівні умови оподаткування для різних суб'єктів господарської діяльності, а також умови для ухилення від оподаткування.	До переваг даної пропозиції слід віднести створення рівних умов господарювання для всіх суб'єктів господарської діяльності й повне усунення всіх ризиків пов'язаних з функціонуванням спрощеної системи оподаткування та обліку, зокрема, ризики ухилення від оподаткування.	Зумовить підвищення трудомісткості та вартості ведення обліку з боку суб'єктів підприємництва, а також державних органів при здійсненні контролю, поставить у невідповідне становище представників малого бізнесу порівняно з великим
Встановити «прогресивну» шкалу ставок оподаткування для різних обсягів виручки платника єдиного податку.	Відносна фіскальна справедливість пропозиції переважається міркуваннями більш простої схеми оподаткування, при якій застосовується одна єдина ставка. Фіскальна справедливість забезпечується тим, що особа з вищим рівнем доходів в даному випадку сплатить більшу суму податкового зобов'язання.	Може сприяти активізації ухилення від сплати податків та приховування реального доходу суб'єктів підприємництва з більш високими доходами та переходу їх до „тіньової економіки”
Внести зміни до певних елементів діючої системи спрощеного оподаткування: види діяльності, на яких дозволяється застосовувати спрощені методи оподаткування та обліку, перелік податків, замість яких сплачується єдиний податок, ставки, граничний обсяг виручки, який дозволяє застосовувати спрощену систему тощо.	Цей підхід дозволяє як зберегти позитивний досвід функціонування спрощеної системи, так і усунути виявлені недоліки і закрити законодавчі прогалини, які використовуються для мінімізації податкових зобов'язань.	Велика трудомісткість та необхідність ґрунтовного виваженого підходу до здійснення змін, широкої масово-роз'яснювальної роботи серед платників податків у зв'язку із впровадженням змін

З огляду на основні переваги та недоліки, найбільш обґрунтованим є третій варіант реформування спрощеної системи обліку та звітності. Усунення виявлених недоліків регулювання діяльності суб'єктів малого бізнесу на законодавчому рівні дозволить значно підвищити ефективність податкового контролю та мінімізації порушень за участю підприємств, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності. Разом з тим, збереження спрощеної системи оподаткування в сучасних економічних умовах є важливим засобом державної підтримки саме тих суб'єктів підприємництва, які цього найбільше потребують.

Список літератури

- 10 Габрук О. Что ожидает плательщиков единого налога после принятия Налогового Кодекса? // "Деловой вестник", №6 (1570) 2006 г. // www.ucci.org.ua
- 11 Ганущак Ю. Проблемні питання функціонування спрощеної системи оподаткування в Україні (єдиний податок) // «Податковий, банківський, митний КОНСУЛЬТАНТ», № 2, 15.01.2007р.
- 12 Говорушко Т.А., Тимченко О.І. Малий бізнес. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 200 с.
- 13 Онищенко В.А. Податковий контроль (основи організації): – К.: Ред. журн. „Вісник податкової служби України”, 2002. – 432 с., – Бібліогр.: с. 421-422.
- 14 Організація і методика податкових перевірок. Навчальний посібник / О.П. Чернявський, В.П. Хомутенко, В.В. Немченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 288 с.
- 15 Податковий аудит: Навчальний посібник / За заг. ред. В.А. Онищенко, А.О. Чугасва – Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. – 398 с.
- 16 Рева Т.М. Податковий менеджмент: навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, – 2003. – 282 с.
- 17 Соціально-економічні перспективи формування малого та середнього бізнесу (до Всеукраїнської науково-практичної конференції). – м. Кіровоград: Поліграфічно-видавничий центр ТОВ „Імекс-ЛТД”. – 2006. – 268 с.
- 18 Статистичний щорічник України / За редакцією О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ „Видавництво „Консультант”. – 2006. – 576 с.
- 19 Указ Президента України „Про внесення змін до Указу Президента України №727 від 03.07.1998р. „Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва” від 28.06.1999р. №746/99 // Урядовий кур'єр. – 1999. – №128.

В статье рассматриваются особенности налогового контроля предприятий малого бизнеса в Украине. Исследуются тенденции развития малого бизнеса, преимущества и недостатки реформирования упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности. Определены ключевые направления усовершенствования налогового контроля в сфере малого бизнеса.

In this article the features of tax control at Ukrainian small enterprises are observed. The development aspects of small enterprises and positive and negative sides of simplified tax and reporting system reformation were analyzed. The main improvement directions of tax control at small enterprises were proposed.

Трансформація відносин власності як економічна основа розвитку регіонального фондового ринку в Україні

В даній статті досліджено особливості трансформації відносин власності як невід'ємної основи розвитку регіонального фондового ринку. Автором проаналізовано вплив процесу приватизації на становлення і розвиток фондового ринку в Україні, визначено особливості формування акціонерної форми власності, її переваги та недоліки, виділено функції акціонерного капіталу й фондового ринку. **власність, відносини, фондовий ринок, акціонерна власність, цінні папери, ваучер, трансформація, приватизація, функції, управління**

В Україні сутність і механізм функціонування фондового ринку має свої особливості. Вони пов'язані, перш за все, із трансформаційними процесами, обумовленими переходом до ринкової економіки. Специфіка розвитку фондового ринку особливо проявляється в умовах реформування відносин власності.

Основні школи західної економіко-соціальної науки, як правило, у контексті даного дослідження, не досліджують проблеми реформування власності, принаймні, у практичному аспекті. Для більшості представників західної економічної думки ці питання є раз і назавжди вирішеними: власність священна й недоторканна, вона повинна бути ефективно працюючою.

Інша соціально-економічна ситуація склалася на пострадянському просторі. Тут відбувся й триває хворобливий переділ колишньої державної власності під видом її приватизації, становлення нових форм власності й господарювання. Ці процеси не знайшли свого логічного завершення, накладаючи відбиток на всі економіко-соціальні явища, у тому числі й на розвиток фондового ринку.

Теоретичні основи формування фондового ринку висвітлені в працях провідних вітчизняних науковців, серед яких: Кузнецова Н.С. [2], Назарчук І.Р. [2] Кондрашихіна А.Б. [3], Михальського В.В. [4], Шклярука С.Г. [4]. Ними були проведені глибокі дослідження ринку цінних паперів, правові основи його формування та функціонування, особливості територіальної організації.

Метою даної статті є дослідження особливостей трансформації відносин власності в умовах становлення і розвитку фондового ринку в Україні.

Вивчення впливу приватизації на процес становлення фондового ринку свідчить про складність і суперечливість їхнього взаємозв'язку й взаємодії. Між ними існують прямі й зворотні причинно-наслідкові зв'язки, що мають свої особливості на різних етапах здійснення реформ.

Саме виникнення фондового ринку було пов'язано, насамперед, із приватизацією власності, її роздержавленням і акціонуванням. Цей процес розвивався в основному, шляхом кількісного зростання відособлених господарюючих суб'єктів, тобто за рахунок розширення. У результаті з'явився соціальний фундамент ринкової економіки – мале й середнє підприємництво. Основне завдання цього етапу – створення умов для формування розгалужених комерційних структур і недержавних господарюючих суб'єктів. Він не супроводжувався значним обсягом емісії цінних

паперів, незначним їхнім ринковим оборотом. Разом з тим, в цей період було створено передумови для подальшого переходу до етапу „великої” приватизації.

Прямий і безпосередній вплив приватизації на розвиток фондового ринку проявився в процесі перетворення великих і середніх державних підприємств у недержавні, шляхом використання ваучерів на вторинному ринку цінних паперів. При всіх недоліках і неефективності „ваучеризації” одне не викликає сумніву – була ліквідована монополія державної власності й створені передумови для формування фондового ринку, створені умови для участі в його функціонуванні більшості підприємств і населення. При цьому ваучери стали реальним фондовим інструментом трансформації відносин власності. Слід зазначити, що фондовий ринок, у свою чергу, здійснює зворотний вплив на приватизацію, оскільки проведення останньої було б майже неможливим при повній відсутності механізму первинного розміщення й обігу цінних паперів. У цьому випадку інвестори не мали б можливості здійснювати первинні інвестиції через відсутність реального механізму контролю вкладених коштів.

Таким чином, процеси приватизації й розвитку фондового ринку – взаємообумовлені й тісно взаємозалежні й не можуть відбуватися окремо один від одного. Однак, динаміка розвитку фондового ринку й темпів приватизації в Україні не синхронні. Мали місце перекося як в одну, так і іншу сторону. Так, на стан фондового ринку до 1998 року дуже великий тиск здійснювала система внутрішніх державних запозичень [1]. Це породило деформації й гіпертрофований розвиток цього сектора фондового ринку, що згодом позначилося в цілому на його стані. Фондовий ринок повинен формуватися на основі емісії цінних паперів інвестиційного походження. Однак, найчастіше цінні папери емітувалися як інструменти власності, що для стану фондового ринку не дуже істотно. Особливо це стосується вторинного ринку, який повинен бути провідним.

У цілому, приватизація була слабо зорієнтована на фондовий ринок, особливо вторинний, що й привело до його деформації й кризи. Емітовані й реалізовані емітентами первинним інвесторам цінні папери важко було перепродувати, що значно знижувало привабливість вкладень у цінні папери. До того ж, фондові цінності не набували реальної ринкової вартості, не проходили „випробування” ринком.

Серед причин, які спричинили асинхронний розвиток фондового ринку й процесу приватизації, можна виділити основні.

По-перше, у самій програмі приватизації закладені ідеї, які уповільнюють процес формування класичного фондового ринку. До приватизації були допущені в масовій кількості збиткові й малорентабельні підприємства, що потребують істотної модернізації, реконструкції або перепрофілювання, коштів на які в ході ваучерної приватизації не надійшло. Цінні папери таких емітентів не користувалися попитом, особливо в умовах фінансової кризи, інфляції, відсутності необхідних заощаджень у населення й підприємців.

По-друге, наявність істотної верстви фінансових посередників як інституціональних інвесторів, не давало можливості належним чином захищати інтереси дрібних інвесторів. Це привело до появи значного розриву між темпами залучення посередниками приватизаційних паперів населення і їхнім вкладенням в об’єкти приватизації. Значна частина ваучерів так і не була вкладена й залишилася на руках посередників, через недостатню привабливість і пропозицію об’єктів приватизації [2].

Генезис комплексу відносин власності відбувається в умовах суперечливої єдності загального й індивідуального присвоєння. Крайні полюси даної єдності становлять державна й приватна форми власності. Планово-адміністративна радянська система породила в складі державної загальної власності монопольні, ірраціональні,

неадекватні її внутрішній природі структури й форми реалізації, що проявилися як наслідок загального одержавлення всіх соціально-економічних процесів. Однак й прискорена приватизація, зовні як би антипод одержавлення власності, за своїми сутнісними характеристиками, формами реалізації й результатами є тим же, тільки із протилежним знаком.

Історичний досвід розвитку країн з ринковою економікою показує, що функціонування економіки найбільш ефективно тоді, коли існують найрізноманітніші рівноправні форми власності, що поєднують кращі риси загального й індивідуального присвоєння.

У реальній дійсності акціонерна власність існує у формі акціонерного капіталу, що організаційно оформлений в акціонерні товариства. Вони мають обмежену відповідальність власників як плату за розширені фінансові можливості на фондовому ринку. При цьому інтереси інвесторів забезпечуються законодавчими обмеженнями щодо створення й функціонування акціонерного товариства державним регулюванням не безпосередньо, а шляхом нагляду за виконанням нормативних вимог.

Відкрите акціонерне товариство – організаційно-правова форма підприємства, капітал якого створюється в результаті об'єднання численних індивідуальних капіталів за допомогою емісії акцій [3]. Акція як цінний папір є об'єктом власності й вільно обертається на фондовому ринку. Таке визначення застосовне тільки до акцій відкритих акціонерних товариств. Акції закритих акціонерних товариств поширюються серед засновників і на ринку не обертаються. Це робить їх схожими на формалізовані частки засновників товариств із обмеженою відповідальністю.

Акціонерні товариства й акціонерна форма організації бізнесу мають ряд переваг, є дуже мобільними й пристосованими до умов ринку.

По-перше, простим і зрозумілим стає питання про власність. Акціонерне товариство виступає як різновид підприємств із колективною формою власності – акціями можуть володіти держава, інші підприємства, окремі громадяни.

По-друге, в акціонерних товариствах можливо ефективно поєднання інтересів менеджменту й акціонерів. Менеджер, маючи власний невеликий капітал, в акціонерному товаристві може управляти значними коштами акціонерів, задовольняючи таким способом природне прагнення до збільшення об'єкта управління. З іншого боку, акціонери, одержуючи дохід від своєї власності, ризикують тільки акціями, які вони завжди можуть продати.

По-третє, хоча акціонери є власниками товариства, вони відіграють незначну роль в оперативному й тактичному управлінні корпорацією. Вони обирають, використовуючи своє право голосу, правління акціонерного товариства. Якщо рівень управління акціонерів не влаштовує, вони можуть змінити управлінський склад.

По-четверте, перевагою акціонерних товариств є безперервність існування, так як воно функціонує незалежно від складу акціонерів.

По-п'яте, учасники відкритого акціонерного товариства можуть легко продавати акції один одному або третім особам. Ця підвищена ліквідність – одна із привабливих рис акціонерних товариств. Хоча акції й переходять від одного власника до іншого, активи залишаються власністю самої корпорації як юридичної особи.

По-шосте, випуск акцій з різноманітними характеристиками забезпечує акціонерному товариству суттєво більшу фінансову стабільність ніж просте об'єднання капіталів партнерствами або закритими корпораціями, не говорячи вже про індивідуальне підприємництво.

По-сьоме, акціонерні товариства можуть застосовувати гнучкі системи розподілу доходів – прибуток розподіляється між державою (у вигляді податку), акціонерами (дивіденди), і підприємствами (рефінансування) [4].

Таким чином, акціонерні товариства в організаційно-правовому аспекті реалізують акціонерну власність. Проміжною логічною ланкою між ними є акціонерний капітал, що і виникає в результаті випуску й продажу цінних паперів товариства. Ця позиція є оптимальною в дослідженні акціонерного капіталу й акціонерної власності.

Акціонерна власність не може мати іншого способу існування й не може сформуватися без участі фондового ринку. Тільки випробування ринком, вільний продаж цінних паперів акціонерного товариства за ринковим курсом на ньому приведе до затвердження істинно акціонерних форм власності й господарювання.

З початку ринкових перетворень існувала певна ейфорія щодо акціонерних форм, які як би самі по собі, поза фондовим ринком, виникають і вирішують багато проблем. Були зроблені спроби впорядкування розвитку фондового ринку, однак вони мали цілий ряд недоліків і не могли сприяти становленню інституційно-оформленого фондового ринку, залишалися розрізненими й поверхневими. Розвиток фондового ринку й приватизація власності не синхронізувалися. Це привело до появи гострих соціальних проблем – до корупції державного апарату, різкого майнового розшарування населення, небаченого зростання економічних злочинів. Існуючий позаекономічний примус у процесі приватизації обумовив появу проблем, невіршених у рамках її початкового етапу.

Замість вирішення гострих економічних і соціальних проблем основна увага була зосереджена на перерозподілі власності. Це відсунуло на задній план пошук ефективного власника в особі стратегічного інвестора, призупинило реструктуризацію й модернізацію виробництва. Підсилюлися процеси монополізації.

Таким чином, приватизація власності у формі акціонування привела до її перерозподілу, і, як наслідок, сприяла посиленню монополістичних тенденцій в економіці. Це не може не насторожувати. Процеси перерозподілу власності об'єктивно властиві ринковій економіці. Якщо вони відбуваються в чітко обкресленому й стабільному правовому полі, дають значний економічний ефект і не приносять негативних наслідків, перерозподіл власності необхідно проводити негайно.

Перерозподіл власності відбувається в процесі міжгалузевого перетікання капіталу. Внутрішньогалузеві рухи в структурі власності приводять до підвищення її концентрації на незмінній технічній основі, якщо вони не супроводжуються підвищенням технічного рівня виробництва.

Для швидкого міжгалузевого перетікання капіталу необхідний розвинений фондовий ринок. Цінні папери виступають інструментами такого перетікання. Вони є індикаторами прибутковості капіталу й змушують його „шукати” найбільш прибуткові сфери й виробництва для вкладення. Це має істотне значення в проведенні структурної перебудови народного господарства. Цінні папери, як представники акціонерного капіталу, є також одночасно інструментами фондового ринку.

Рух цінних паперів, таких як акції, значно ускладнив внутрішню структуру власності. З появою акціонерної форми власності процес розподілу доходу проходить у два етапи й набуває двох різних форм.

На першому етапі сукупний дохід розподіляється відповідно до величини реального капіталу, що є власністю акціонерних товариств. Наступний етап пов'язаний з розподілом доходу, отриманого акціонерним товариством, між його акціонерами-власниками відповідно до кількості приналежних їм акцій. Одержання цього доходу свідчить про те, що відбулася реалізація акціонерної власності. І це не просто емпіричний факт одержання певної суми грошей власником акцій. Це констатація реалізації соціально-економічних відносин за допомогою фондового ринку.

Акціонерний капітал сприяє також поступовому подоланню твердого

протистояння праці й капіталу. Власність акціонерних товариств економічно реалізується за допомогою присвоєння дивіденду й існує у формі акцій, власниками яких можуть бути всі верстви населення.

Акціонерний капітал допомагає вирішенню ще одного протиріччя за допомогою інструментів фондового ринку: між тенденцією прагнення до розвитку підприємств і обмеженістю індивідуальних капіталів. Організація нових сучасних підприємств вимагає значних інвестицій, розміри яких перевищують як власний капітал підприємця, так і кредити банків. Це протиріччя вирішується шляхом створення акціонерних товариств, які поєднують індивідуальні капітали засновників у єдиний консолідований капітал.

Хоча структура фондового ринку складна й різноманітна, її соціально-економічну основу обов'язково повинен формувати акціонерний капітал. З іншого боку, чим більш зріла акціонерна форма власності, тим суттєвіша роль фондового ринку у фінансуванні й регулюванні всього процесу відтворення суспільного продукту й капіталу в цілому. На підставі цього можна зробити висновок про те, що фондовий ринок є організаційно-господарською формою обороту акціонерного капіталу.

Акціонерний капітал становить економічну основу фондового ринку ще й тому, що разом вони створюють єдність змісту і форми, цілей, функцій і структури. Інакше кажучи, функції фондового ринку визначаються функціями акціонерного капіталу, а структура акціонерного капіталу багато в чому формує структуру фондового капіталу, при цьому пріоритетне значення мають функції акціонерного капіталу.

Науковці виділяють дві групи функцій акціонерного капіталу й фондового ринку: постійні, які властиві стабільній, налагодженій системі акціонерних відносин, і тимчасові, характерні для періоду становлення акціонерних форм організації виробництва й фондового ринку. Останні є наслідком разових глибоких змін у системі відносин власності в результаті приватизації.

До числа постійних функцій акціонерного капіталу й фондового ринку відносять:

- інвестиційну функцію;
- стимулююча функція;
- функція оперативного реагування;
- функція перетікання капіталу.

Серед тимчасових функцій найбільше значення в умовах реформування економіки в Україні мають приватизаційна й антиінфляційна функції акціонерного капіталу. Реалізація названих функцій визначає роль фондового ринку в сучасній економіці й на фінансовому ринку. Сутність цих функцій характеризується наступними рисами. Інвестиційна функція пов'язана з механізмом використання акціонерного капіталу й фондового ринку для мобілізації фінансових ресурсів, необхідних для розширення й технічної реконструкції підприємства. Як свідчить закордонний досвід, при довгостроковому фінансуванні підприємства значення запозичень на ринках капіталів в останні роки постійно зменшується в порівнянні із джерелами самофінансування корпорацій.

Змістом стимулюючої функції акціонерного капіталу й фондового ринку є персоніфікація власності, використання найбільш потужних і діючих стимулів, що мають походження від володіння власністю. Ця функція актуалізується у випадку, коли виникають спільні економічні інтереси власників акціонерного капіталу, менеджменту акціонерного товариства і його акціонерів.

Функція оперативного реагування полягає в тому, що ринкові котирування акцій є одним з найважливіших джерел інформації про те, наскільки ринок у широкому розумінні оцінює конкурентні фінансово-економічні позиції акціонерного товариства.

Хоча біржові котирування не завжди збігаються з реальними економічними процесами, вони дають привід для коректування довгострокової маркетингової, інноваційної й інвестиційної політики акціонерного товариства. Крім цього, коливання ринкового курсу провідних корпорацій є найважливішими індикаторами загальної ділової активності на фондовому ринку, показником змін в економічному циклі.

Функція перетікання капіталу дозволяє швидко й вчасно проводити його міжгалузеве й міжрегіональне переміщення в найбільш прибуткові виробництва й галузі. Це має винятково важливе значення для структурної перебудови економіки. Акціонерний капітал зосереджує й концентрується в технічно й економічно прогресивних галузях виробництва й найбільш перспективних регіонах з метою їх прискореного господарського розвитку. Ті ж галузі й регіони, звідки капітал „іде”, не втрачають виробничої й матеріально-технічної бази й можуть проводити структурну перебудову й перепрофілювання виробництва, але вже на іншій основі. Особливо це актуально для ресурсодобувних регіонів.

Серед тимчасових функцій акціонерного капіталу й фондового ринку важливе значення має приватизаційна. Як свідчить закордонний досвід розвитку сучасного ринкового господарства, періодично, а в деяких випадках – паралельно, виникають „хвилі” приватизації й націоналізації. Особливо значимим є досвід Великобританії, де механізм спільної дії акціонерного капіталу й фондового ринку дозволяє здійснювати ці процеси відносно безболісно. Раніше відзначалося, що в процесі приватизації можуть допускатися серйозні порушення й фальсифікації. Тому реалізація зазначеної функції повинна бути повною, ефективною й всебічною, але ніяк не формальною, поверхневою.

Коротка характеристика антиінфляційної функції фондового ринку й акціонерного капіталу полягає в тому, що вона дозволяє перебороти зайвий тиск доходів на споживчий ринок і залучити їх на інвестування. У більше загальному плані це дозволяє оптимізувати пропорції споживання й нагромадження.

Таким чином, з усього вищевикладеного можна зробити висновок, що акціонерна власність і фондовий ринок виникли майже одночасно. З тих пір почалася їхня посиленна взаємодія в Україні. Цьому сприяли приватизація й акціонування. Приватизація державного майна передбачає перехід до приватної власності. Акціонерна форма надає можливість майбутнього вибору найбільш ефективного типу власності, розкриваючи переваги в одних випадках колективної, в інших випадках приватної власності. Інструментами цих перетворень виступають цінні папери, які обертаються на фондовому ринку.

Необхідність акціонерної форми власності й, відповідно, розвиток фондового ринку обумовлюється наступними причинами:

- по-перше, залученням тимчасово вільних коштів дрібних інвесторів для створення нових, розширення й модернізації діючих виробництв;
- по-друге, забезпеченням механізму „перетікання” капіталу з малоефективних галузей і підприємств у більше ефективні галузі й виробництва;
- по-третє, тим, що за допомогою інструментів фондового ринку, у першу чергу акцій, власники капіталу, зацікавлені в його найбільш ефективному використанні, здійснюють контроль за якістю управління приналежних їм підприємств.

Список літератури

- 1 Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку <http://www.ssmc.gov.ua/>
- 2 Кузнєцова Н.С., Назарчук І.Р. Ринок цінних паперів в Україні: правові основи формування та функціонування. – К.: Хрінком інтер, 1998. – 526 с.
- 3 Кондрашихін А.Б. Територіальна організація ринку цінних паперів: методологія і практика: Дис...д-ра економ.наук: 08.10.01 / РВПС України НАН України. – Київ, 2004. – 406 с.

В данной статье исследованы особенности трансформации отношений собственности как неотъемлемой основы развития регионального фондового рынка. Автором проанализировано влияние процесса приватизации на становление и развитие фондового рынка в Украине, определены особенности формирования акционерной формы собственности, ее преимущества и недостатки, выделены функции акционерного капитала и фондового рынка.

In this article the features of transformation of relations of ownness are explored as inalienable basis of regional fund market development. An author is analyse influence of process of privatization on becoming and fund market development in Ukraine, the features of forming of joint-stock pattern of ownership, its advantage and failings are certain, the functions of equity and fund market are selected.

УДК 657.421.1

О.О. Головченко, доц., канд. екон. наук, Н.Ю. Головченко, асистент
Кіровоградський національний технічний університет

Деякі аспекти оцінки житлового фонду у підприємств - балансоутримувачів

Стаття присвячена дослідженню особливостей вартісної оцінки житлового фонду в умовах ринку. Визначені місце та роль вартісної оцінки житла в удосконаленні інформаційних систем підприємств-балансоутримувачів. Встановлені основні принципи вартісної оцінки житла, конкретизовані методи оцінки житлового фонду з метою визначення його справедливої вартості.

оцінка житла, житловий фонд, балансоутримувач, справедлива вартість, ринкова вартість

Однією з важливих передумов ефективного управління житловим фондом у підприємств, які займаються утриманням житлового фонду (підприємств-балансоутримувачів), є адекватна вартісна оцінка житла. При цьому, на сьогодні адекватною може вважатись лише та вартісна оцінка об'єктів нерухомості, яка повністю відповідає визначенню ринкової (справедливої) вартості.

Реальна оцінка житла напряму впливає не тільки на прийняття певних управлінських рішень, а й використовується при здійсненні широкого кола ринкових операцій з житлом, як то: зміна форми власності, приватизація, купівля-продаж, оренда, кредитні операції під заставу житла тощо.

Питання вартісної оцінки житлового фонду досить обмежено розглянуто у сучасній науковій літературі [1, 2, 5]. Крім цього, методичний інструментарій вартісної оцінки житла базується на ряді нормативних документів [4, 8, 9], які визначають окремі сторони механізму вартісної оцінки житла в умовах ринку. Таким чином, цілий ряд методологічних аспектів вартісної оцінки житлового фонду потребує уточнення, конкретизації та наукового узагальнення. І лише на цій підставі можна сформулювати загальний підхід до комплексної вартісної оцінки, як важливого елемента системи економічної інформації про наявне житло.

Житло як об'єкт товарно-грошових відносин на ринку нерухомості має певні особливості, такі як: унікальність, стаціонарність, довговічність та інше. Ці фактори мають безпосередній вплив на вартісну оцінку житлового фонду. Проте, ринок житла

має складнішу, порівняно з іншими товарними ринками, структуру, що вимагає застосування різних підходів, прийомів та методів оцінки житлового фонду.

Оцінка житла може проводитися для різних цілей. Так, житло може придбаватися для особистого використання і в такому випадку його вартість визначається, насамперед, його корисністю, тобто здатністю задовольняти потреби конкретного користувача. Іншим варіантом може бути придбання житла для послідуного перепродажу або здавання в оренду, тобто для здійснення інвестицій. Таким чином, існують методологічні особливості оцінки житлового фонду у кожному окремому випадку ринкових взаємовідносин, пов'язаних із житлом.

Механізм ринкової оцінки житлового фонду передбачає визначення грошового еквіваленту вартості житла та являє собою процес, який включає аналіз фізичних, економічних, соціальних та інших факторів, які впливають на вартість об'єкту, що оцінюється. Зазначений процес оцінки складається з підготовчих етапів (збір та аналіз інформації) та завершального етапу, на якому оцінка житла здійснюється декількома методами з послідуным узгодженням отриманих результатів власниками (співвласниками) житлового фонду.

Наведені етапи ринкової оцінки житла надають можливість проводити процес оцінювання за встановленою послідовністю процедур. Такий підхід дозволяє врахувати всі суттєві фактори при оцінці житла та зважити визначену ринкову вартість відносно до аналогічних об'єктів житлового фонду, які пропонуються на ринку.

Як зазначалося нами раніше, житло на ринку є специфічним товаром, в якому поєднуються певні споживчі властивості та висока капітальна цінність. Як і для будь-якого іншого товару, для житла виділяють основні чотири елементи формування ринкової вартості: попит, корисність, дефіцитність (обмеженість) пропозиції та можливість відчуження об'єктів (передавання).

Таким чином, можна сказати, що вартість житла є комплексною ринковою характеристикою. Вона залежить від корисності житла для конкретного споживача, купівельної спроможності споживачів та відносної дефіцитності житла як товару.

Поняття вартості об'єкту житла можна розглядати з різних позицій. У залежності від мети використовуються різні види оцінки. Основний вид – це оцінка за ринковою вартістю. Вона являє собою найбільш ймовірну ціну продажу об'єкту житла на конкурентному та відкритому ринку. Ринкова вартість відображає найбільш ймовірну та обґрунтовану ціну, яку згоден заплатити покупець житла на дату оцінки. Крім оцінки за ринковою вартістю в економічній практиці використовуються й інші види вартісної оцінки:

- балансова (історична) вартість;
- інвестиційна вартість;
- відновна (вартість заміщення);
- дійсна (залишкова) вартість;
- податкова вартість;
- страхова вартість;
- споживча вартість;
- оцінена вартість;
- ліквідаційна вартість;
- спеціальна вартість тощо.

Разом з цим, доцільно зауважити, що в інформаційній системі балансоутримувачів не всі наведені види вартості можуть бути використані. Вважаємо, що найбільш широкого застосування мають набути наступні види вартості: ринкова вартість, відновна вартість, вартість заміщення, залишкова вартість, вартість ліквідації.

На даний час в інформаційних системах балансоутримувачів використовується така ж система оцінки житлового фонду, як і за радянських часів. Оцінка житла проводиться виходячи з відновної вартості (вартості відтворення) з урахуванням зносу. Для приведення вартості житлового фонду у відповідність до діючих цін на житло проводиться індексація шляхом перемноження вартості на відповідні коефіцієнти, що враховують рівень інфляції. Даний підхід у свій час вважався досить перспективним, оскільки надавав змогу визначати певну середню вартість забудови, був придатний для оцінки різних видів житла.

На нашу думку, даний підхід недостатньо відповідає умовам ринку, оскільки майже не пов'язаний з ринковою кон'юнктурою. Реальні ринкові умови передбачають зміну попиту та пропозиції на житло певної споживчої якості, нестабільність ринку, наявність інших факторів, які тим чи іншим чином впливають на вартість житла. Чинна ж оцінка житла не враховує такі об'єктивні фактори, як: податки, курси валют, рівень доходів та безробіття; а також ряд суб'єктивних факторів – місцезнаходження, екологічні фактори та ін. Крім того, технічні та технологічні особливості житла теж не впливають на коригування вартості житла, яке відображене у інформаційній системі балансоутримувачів.

У країнах з ринковою економікою оцінка основних засобів (у тому числі і житлового фонду) проводиться, як правило, виходячи зі справедливої вартості. Даний підхід передбачений міжнародними стандартами обліку і звітності.

В Україні застосування поняття “справедлива вартість” розпочалось з прийняттям у 2000 році Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [3] та введенням у дію Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (надалі П(С)БО). Так, згідно п. 4 П(С)БО № 19 “Об'єднання підприємств” справедлива вартість – це сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими чи незалежними сторонами [7].

Необхідність застосування справедливої вартості при оцінці житлового фонду у балансоутримувачів прямо витікає з п.16 П(С)БО № 7 “Основні засоби”, яким зазначено, що підприємство переоцінює об'єкт основних засобів, якщо його залишкова вартість суттєво відрізняється від справедливої вартості на дату балансу [6]. Таким чином, саме справедлива вартість, є головним критерієм адекватної оцінки житлового фонду, відображеного у інформаційній системі певного балансоутримувача.

Необхідно зазначити, що поняття “справедлива вартість” може певною мірою ототожнюватись з поняттям “ринкова вартість”, так як у додатку до П(С)БО № 19 вказано, що у якості справедливої вартості землі та будівель може виступати ринкова вартість. З цим твердженням повністю погоджуємось і ми.

На вартість житла, що відображується у інформаційній системі балансоутримувача, впливає багато економічних факторів. Для того, щоб сформулювати методику адекватної оцінки житлового фонду необхідно, перш за все, визначитися з принципами оцінки житла. Останні являють собою базові соціально-економічні фактори та закономірності, що формують вартість житла та покладені в основу методичних прийомів оцінки.

На нашу думку, доречно виділити дві основні групи принципів оцінки житлового фонду у балансоутримувачів:

1. Принципи оцінки, що пов'язані з операціями на ринку житла.
2. Принципи, що засновані на ефективності використання житла.

Обидві групи принципів є взаємопов'язаними та повинні бути задіяні при проведенні адекватної вартісної оцінки житлового фонду. Детальніше взаємозв'язок та склад принципів вартісної оцінки житла розглянуто на рисунку 1.

Виходячи з наведених принципів, балансоутримувачами обирається той чи інший методичний підхід для оцінки будь-якого об'єкту житлового фонду. Як зазначено нами раніше, у сучасних ринкових умовах адекватна оцінка об'єктів житлового фонду у інформаційній системі балансоутримувачів передбачає визначення ринкової (справедливої) вартості житла. Визначення ринкової (справедливої) вартості базується на трьох класичних методах вартісної оцінки:

- метод витрат;
- метод оцінки за прибутковістю;
- метод аналогу продаж.

Доцільність використання певного із зазначених методів визначається відповідно до конкретних інформаційних потреб управління. Дані методи, у залежності від визначених цілей оцінки, можуть використовуватися як кожен окремо, так і у комплексі, з наступним узгодженням результатів, отриманих при використанні різних підходів. Деталізуємо особливості застосування зазначених методів оцінки для підприємств, які займаються утриманням житлового фонду.



Рисунок 1 – Принципи вартісної оцінки житлового фонду

Витратний (майновий) метод передбачає оцінку вартості об'єкту житла виходячи із вартості його повного відтворення або вартості повного заміщення з урахуванням зносу. Даний метод базується на принципах корисності та заміщення, тобто покупець не заплатить за об'єкт більшу суму, ніж за створення об'єкту аналогічної корисності або суму, що перевищує його сукупні витрати на відновлення об'єкту в його теперішньому стані у теперішніх цінах. Теперішній стан об'єкту житла визначається за допомогою зносу. Але між відновною вартістю та вартістю заміщення є суттєва різниця. Відновна вартість (або вартість відтворення) являє собою вартість витрат в поточних цінах на створення (придбання) такого самого об'єкта житла, який являється копією об'єкту, що оцінюється, з використанням тих же планувальних рішень та будівельних матеріалів, при чому відтворюється такий самий знос, а також недоліки в архітектурних рішеннях. Вартість заміщення визначається витратами в

поточних цінах на створення (придбання) нового об'єкта житла, корисність якого аналогічна корисності об'єкта, що оцінюється, побудованого в іншому архітектурному стилі або з використанням нових будівельних матеріалів, сучасних стандартів, дизайну.

Для визначення відновної вартості або вартості заміщення використовуються наступні методи оцінки житлового фонду:

1. Метод порівняльної вартості одиниці (метод питомої вартості).

При застосуванні даного методу відновна вартість або вартість заміщення визначається виходячи від вартості обраної для розрахунку одиниці вимірювання (квадратний метр, метр кубічний, погонний метр, 1 місце та ін.) об'єкту житла, що оцінюється, який має аналогічні конструктивні рішення, використані будівельні матеріали та ін. При використанні зазначеного методу необхідно визначити розміри будівлі, що оцінюється, а також зібрати інформацію про витрати на створення аналогічного об'єкту. Вибір аналогічного об'єкту здійснюється за допомогою “Збірника укрупнених показників вартості відтворення функціональних об'єктів-аналогів для оцінки малоповерхових будинків, будівель та споруд” [4] у залежності від призначення та конструкції, матеріалу фундаменту, стін, перекриття та ін. Даний метод є найбільш простим і широко застосовується на практиці, але він має погрішність оцінювання у 15-20%. Крім цього, до недоліків даного методу оцінки житлового фонду слід віднести поширення норм зазначеного Збірника тільки на об'єкти житлового фонду висотою до чотирьох поверхів, що робить неможливим застосування методу порівняльної вартості для багатоповерхових житлових будинків та споруд.

2. Поелементний метод (метод розбивки на компоненти).

Метод базується на визначенні величини вартості окремих елементів житла, якими можуть виступати фундамент, стіни, перекриття, інженерне обладнання та ін. Вартість елементів об'єкту житла визначається виходячи з укрупнених вартісних показників, які можуть розраховуватися на 1 квадратний метр, на 1 кубічний метр, 1 погонний метр, 1 норма-годину та ін. При застосуванні зазначеного методу використовуються дані про вартість складових частин будівлі, тобто поелементних витрат, які, у свою чергу, розраховуються виходячи з величини середніх витрат на ці частини, а також витрат на їх установку. Так, витрати на 1 кв. м. елементу жилої будівлі, включаючи витрати на матеріали, робочу силу, витрати на монтажні, оздоблювальні роботи, помножуються на загальну кількість квадратних метрів у даній складовій частині. Цей метод має погрішність біля 10% та дозволяє отримати більш точні результати порівняно з методом порівняльної вартості.

3. Кошторисний метод (метод одиничних розцінок, метод кількісного аналізу).

За цим методом оцінка об'єкту житла здійснюється на основі складання зведеного кошторису витрат на його відтворення. Вартість будівництва включає всі витрати (прямі та непрямі) на зведення, установку всіх складових частин будинку. Даний метод є дуже трудомістким, але він має найбільшу точність розрахунку, а погрішність при його використанні складає 5%.

4. Індексний метод.

Передбачає визначення відновної вартості об'єкту житлового фонду, що оцінюється, шляхом помноження первісної (переоціненої) вартості на відповідний індекс для переоцінки основних фондів, які затверджуються Кабінетом Міністрів України. Застосування даного методу в житловому господарстві є найбільш розповсюдженим та використовується багато років. Але на нашу думку, даний метод оцінки має ряд суттєвих недоліків, адже у результаті застосування усереднених індексів, індивідуальна вартість конкретного об'єкту житлового фонду спотворюється, що, відповідно, знижує ефективність управління житлом. Використання зазначеного методу передбачає визначення вартості житла в середньому по Україні, без врахування будь-яких

факторів, зокрема, місцезнаходження, зміни ринкових умов (коливання попиту та пропозиції), регіональних, соціальних та інших факторів тощо.

Так, наприклад, зміна вартості об'єкту житла в сільській місцевості прирівнюється до аналогічної зміни у столиці або в курортній зоні. Іншим прикладом недоліків у використанні зазначеного методу може бути “занижена” вартість об'єктів житлового фонду у великих містах, якщо коефіцієнт індексації є досить низьким. Одержані відхилення не тільки перекидають дані інформаційної системи балансоутримувачів, а й мають ряд інших негативних наслідків: неадекватність податкових платежів по відчужуваному житлу (державне мито, податок з доходів фізичних осіб тощо), відсутність відповідної бази даних для розробки та запровадження регіональних програм розвитку житла тощо. Отже, можна сказати, що застосовуючи індексний метод балансоутримувачі, з високою ймовірністю, отримують неадекватну оцінку житлового фонду. Така оцінка має коригуватись для потреб ефективного управління з урахуванням реальних ринкових факторів.

Розглянувши витратний метод оцінки житлового фонду можна сказати, що його застосування доцільно при оцінці:

- нових об'єктів житла, оскільки зазначений метод дозволяє обґрунтувати ефективність будівництва або реконструкції;
- об'єктів, що не приносять дохід, унікальних об'єктів, оскільки інформація про продаж таких об'єктів відсутня і єдиний можливий спосіб оцінки – на основі витрат;
- об'єктів житлового фонду, які є базою інших розрахунків (податкових, страхових тощо).

Метод оцінки за прибутковістю базується на тому, що житло як специфічний товар є об'єктом інвестування капіталу та джерелом отримання доходу. Сутність даного методу оцінки полягає у визначенні величини можливої (потенційної) орендної плати за певний об'єкт житлового фонду, виходячи з даних про вартість житла та ставку капіталізації.

Оцінка житла за зазначеним методом починається з визначення потенційного валового доходу, який визначається як максимальний дохід, що може приносити житло, що оцінюється, і являє собою суму, отриману при повному завантаженні площі, без урахування операційних витрат. Для оцінки житла потенційний дохід розраховується з першого після дати оцінки року, за умови повного завантаження.

Наступним кроком в оцінці житла за методом прибутковості є визначення дійсного валового доходу, який представляє собою потенційний валовий дохід за вирахуванням витрат від неповного використання об'єкту оцінки, витрат від збору платежів, і додаванням доходу від додаткових послуг, які надаються при оренді житла. Так, до оренди житла, що принесе основний вид доходу, може додаватись дохід, отриманий від користування стоянкою, телефоном, пральною машиною та ін.

Після визначення потенційного і дійсного валового доходу визначається величина чистого операційного доходу, яка є величиною дійсного валового доходу від об'єкту оцінки за вирахуванням витрат по експлуатації житла, тобто операційних витрат. Операційні витрати представляють собою витрати на відновлення, підтримку придатності житла з метою забезпечення майбутнього доходу. Витрати з експлуатації поділяють на умовно-постійні, умовно-змінні та резерви. Умовно-постійні витрати не залежать від ступеня експлуатації об'єкту житла (наприклад, відрахування на страхування житла). Умовно-змінні витрати – витрати з експлуатації житла, вони можуть змінюватись в залежності від ступеня використання об'єкту оцінки (наприклад, комунальні послуги, послуги з обслуговування ліфтів, покрівлі, охорони та ін.). До резервів відносяться витрати, які необхідно здійснити одноразово за певний проміжок

часу (наприклад, заміна сигналізації, благоустрій території та ін.).

Таким чином, розглянувши метод оцінки об'єктів житла за прибутковістю, треба зазначити, що даний підхід є не досить ефективним з позицій адекватної оцінки житлового фонду у балансоутримувачів. Даний метод оцінки, на нашу думку, має ряд суттєвих недоліків, таких як:

- складність точного прогнозування потенційних доходів;
- наявність непередбачуваних факторів ризику щодо прогнозних (очікуваних) доходів;
- складність збору інформації про прибутковість аналогічних об'єктів житла;
- проблеми вибору ставки капіталізації або дисконту, та ін.

Метод аналогу продаж є одним із сучасних методів оцінки житла, що широко використовується в країнах з ринковою економікою. Даний метод оцінки також називають ринковим методом. В основу методу закладені принципи заміщення, попиту та пропозиції, оскільки метод аналогу продаж базується на аналізі та порівнянні продаж аналогічного житла, що оцінюється.

При використанні зазначеного методу існує потреба у вивченні особливостей об'єкту оцінки, його оточення, а також ретельному аналізі. Принцип заміщення у методі є основним, оскільки продавці встановлюють ціну, виходячи з придбання аналогічного житла у минулому, а покупці порівнюють ланку пропозицій і обирають те, що найбільш їх зацікавило, враховуючи особливості та ціни. Таким чином, при використанні ринкового методу, аналізуючи та порівнюючи продаж аналогічного житла визначається ринкова вартість об'єкту оцінки.

Першим кроком в оцінці житла за ринковим методом є пошук порівняльних даних. Відбувається збір достатньої кількості інформації про продаж аналогічного житла. Інформація повинна бути повною, достовірною, об'єктивною, повинна містити детальні дані про вартість квадратного метра житла, місцезнаходження та інші важливі показники. Треба відмітити, що від кількості та якості зазначеної інформації залежить точність оцінки за даним методом, оскільки житло не може бути абсолютно однаковим, схожими можуть бути лише окремі споживчі характеристики окремих об'єктів.

Другим етапом після пошуку та збору інформації є аналіз та порівняння даних про житло, що підлягає оцінці та даних за аналогічними об'єктами. Важливими моментами на даному етапі є визначення характеристик, що впливають на ринкову вартість житла, такі як: умови продажу, умови розрахунків, зміна попиту та пропозиції, місцезнаходження, фізичні та економічні характеристики об'єктів, спосіб використання та ін.

Наступний етап визначення вартості житла – внесення поправок відповідно до встановлених відмінностей аналогів та житла, що досліджується. Метою даного етапу є внесення відповідних змін у ринкову вартість оцінюваних об'єктів житлового фонду з урахуванням встановлених відмінностей. Корегування може відбуватися в грошовому та відсотковому вираженні. Для житла вагомими параметрами при корегуванні оцінки є:

- місце розташування (кожне місто має декілька районів, які передбачають розподіл житла за попитом, пропозицією, престижністю та ін.);
- категорія житла як нерухомості (житло, що застосовується для особистого використання, житло придатне для використання під офіс, магазин та ін.);
- тип будинку (розподіл будинків у залежності від часу побудови – “сталінські”, “хрущовські”, “висотні” будинки та ін.);
- поверховість будинку та поверховість житлової одиниці (як правило виділяють перший, середній, останній поверхи);

- планування житла (наявність окремого входу в кожную з кімнат, розподілений санвузол, наявність балкону чи лоджії та ін.);
- стан житла (наявність ремонту, стан водопровідного, газового, каналізаційного обладнання та ін.);
- інші характеристики (благоустрій навколишньої території, наявність паркінгу, дитячого майданчику, охорони, забезпеченість транспортними комунікаціями і т.д.).

Заключним етапом ринкового методу оцінки житла є безпосередньо визначення його вартості. На основі результатів, що були отримані на попередніх етапах, визначається вартість об'єкту житла шляхом середнього арифметичного розрахунку, що отриманий за кожним з аналогічних об'єктів за допомогою корегування.

Таким чином, ринковий підхід, на нашу думку, є доречним для використання у випадках, коли житло достатньо часто купується та продається і не використовується для отримання доходу. При цьому, об'єкти житлового фонду не повинні бути унікальними для того, щоб існувала можливість знаходження аналогічних об'єктів. Достатність та повнота інформації про аналогічне житло є основою для адекватної оцінки житла за методом аналогу продаж. Але поряд з перевагами існують й недоліки, такі як: складність збору інформації, її конфіденційність, непорівнянність об'єктів житла, зміна попиту та пропозиції та ін.

Завершуючи розгляд питання вартісної оцінки житлового фонду у балансоутримувачів слід зазначити, що кожен із досліджених методів має свої переваги та недоліки. У практиці економічних служб балансоутримувачів більшого розповсюдження набув витратний метод оцінки житла, проте його використання, на нашу думку, повинно бути адаптоване до поточних умов ринку. Шляхами такої адаптації можуть бути:

- комбіноване застосування класичних методів оцінки житлового фонду;
- інтеграція окремих елементів ринкової оцінки у витратний метод (цінові опитування, котирування, моніторинг і т.д.);
- залучення незалежних фахівців (експертів) до ринкової оцінки житлового фонду у балансоутримувачів.

У будь-якому випадку застосовування балансоутримувачем конкретного методу оцінки житлового фонду або комбінації цих методів, повинно бути узгоджене з власниками (співвласниками) житла. У результаті вартість житлового фонду, що відображений у інформаційній системі балансоутримувача, буде відповідати критеріям достовірності, не міститиме перекозчень та неточностей, які виникають з використанням традиційного індексного методу.

Список літератури

- 1 Єфремова Л.В., Почелов О.В. Економіка нерухомості: Конспект лекцій. – Х.: ХНЕУ, 2005. – 111 с.
- 2 Житло: проблеми та перспективи. Наукове видання / Манцевич Ю.М. – К.: Профі, 2004. – 360 с.
- 3 Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999р № 996-XIV.
- 4 Збірник укрупнених показників вартості відтворення функціональних об'єктів-аналогів для оцінки малоповерхових будинків, будівель та споруд, затв. Наказом ФДМУ та Державного комітету з питань ЖКГ від 23.12.2004р. № 2929/227.
- 5 Коваленко М.А., Радванська Л.М. Ринок нерухомості: фінансові аспекти: Навч. посіб. – Херсон: ОЛДІ-плюс, 2002. – 160с.
- 6 Наказ Мінфіну України “Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” від 27.04.2000р. № 92.
- 7 Наказ Мінфіну України “Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 “Об'єднання підприємств” від 07.07.1999р. № 163.

- 8 Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Методики оцінки майна” від 10.12.2003р. № 1891.
- 9 Правила оцінки фізичного зносу житлових будівель, затв. Наказом Держкомітету України по ЖКГ від 02.07.1993р. № 52.

Статья посвящена исследованию особенностей денежной оценки жилищного фонда в условиях рынка. Определено место и роль денежной оценки в совершенствовании информационных систем предприятий-балансодержателей. Установлены основные принципы денежной оценки жилья, конкретизированы методы оценки жилищного фонда с целью определения его справедливой стоимости.

The article is dedicated to research of features of a monetary estimation of an available housing in conditions of the market. The place and a role of a monetary estimation in perfection of information systems of the enterprises are determined. Main principles of a monetary estimation of habitation are established, methods of an estimation of an available housing are concretized in accordance to the purpose of definition of its fair cost.

УДК 657.471.1

О.О. Головченко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми автоматизації бухгалтерського обліку витрат у житлово-комунальному господарстві

Стаття присвячена дослідженню та конкретизації окремих проблемних питань автоматизованого обліку витрат у житлово-комунальному господарстві. Визначені основні вимоги до автоматизованих систем обліку витрат у галузі. Розглянуті основні принципи автоматизованого документування витрат та їх кодування в умовах управління за відхиленнями.

автоматизована система обліку, автоматизоване документування витрат, кодування витрат, житлово-комунальне господарство

Забезпечення ефективного управління господарською діяльністю будь-якого підприємства на сьогодні неможливе без автоматизації окремих ключових функцій управління – бухгалтерського обліку, планування, аналізу та контролю. Управління господарською діяльністю підприємств житлово-комунального господарства (ЖКГ), у даному аспекті, не є виключенням та потребує істотного поглиблення наукових знань щодо основних проблем автоматизації окремих функцій управління та шляхів їх розв'язання.

При цьому, абсолютно неважливо яка модель обліку реалізована на кожному конкретному підприємстві ЖКГ – нормативний облік, облік фактичних витрат або облік тарифних витрат [12] – автоматизація інформаційних процесів надає суттєву перевагу порівняно з ручною формою обліку, особливо у частині скорочення тривалості облікових робіт (зменшення праці бухгалтерів, економістів та інших працівників економічних підрозділів).

Розгляд наукових праць попередників підтверджує єдність думок сучасних науковців щодо необхідності всебічного використання засобів обчислювальної техніки у процесі управління підприємством [1, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 15, 16]. Крім цього, автори фундаментально дослідили окремі питання автоматизації окремих функцій управління [2, 3, 10, 11, 13, 14]. Зазначені роботи заклали необхідну основу для удосконалення інформаційних систем через їх автоматизацію, проте, на нашу думку, потребують більшої організаційно-методологічної конкретизації, особливо у галузевому контексті.

Аналогічної думки доходять і професори Завгородній В.П. та Сопко В.В., які зазначають: “Неодмінною умовою вдосконалення управління є докорінна реконструкція його технічної та інформаційної бази на основі автоматизованої системи обліку, контролю і аналізу... Відповідно до цього має змінитися роль бухгалтерського обліку, а отже, методологічні та методичні його аспекти потребуватимуть коригування” [17, с.11].

Вважаємо, що за сучасних умов до автоматизованої системи обліку (АСО) у житлово-комунальному господарстві повинні ставитися наступні вимоги:

- відповідність до обраної методики обліку витрат;
- автоматизація нормативного господарства інтегрованого до АСО;
- повне охоплення процесу виробничого споживання автоматизованою системою норм та нормативів;
- автоматизоване визначення нормативної та планової собівартості об’єктів обліку та калькулювання (у тому числі обчислення тарифної собівартості);
- автоматизація системи первинного документування виробничих витрат та відхилень від норм їх споживання (автоматизоване кодування відхилень за місцями виникнення, причинами, винуватцями і т.д.);
- автоматична ідентифікація витрат як тарифних та нетарифних на стадії первинного документування;
- автоматизоване віднесення витрат діяльності на рахунки фінансового та управлінського обліку;
- автоматизоване формування реєстрів аналітичного та синтетичного обліку фінансового та управлінського спрямування;
- інтеграція АСО з системою оперативного управління підприємством та системою публічної звітності (управлінської та фінансової).

Всі наведені вимоги є взаємозалежними та взаємопов’язаними. Більша чи менша відповідність автоматизованої системи цим вимогам визначає більшу чи меншу ефективність обліку із застосуванням засобів сучасної обчислювальної техніки у житлово-комунальному господарстві. Отже, розглянемо найбільш проблемні аспекти автоматизації обліку витрат у досліджуваній галузі.

Першим важливим блоком завдань АСО на підприємствах галузі є автоматизація нормативного господарства, його інтегрування в систему обліку витрат діяльності.

Нами проведено дослідження ефективності функціонування нормативного господарства на ряді підприємств ЖКГ Кіровоградської області, його інтеграція з системою бухгалтерського обліку (досліджено 25 підприємств водо- та теплопостачання, 10 житлово-експлуатаційних організацій). Дослідження показали, що у галузі ЖКГ на даний час затверджені та застосовуються норми та нормативи на переважну більшість виробничих витрат. Інше питання – це ефективність функціонування нормативного господарства, якість використання нормативно-довідникової інформації при інформаційному забезпеченні управління.

Жодне з досліджених підприємств не має чітко організованої системи норм та нормативів. Наприклад, обласним комунальним підприємством “Дніпро-Кіровоград” нерідко порушується норма споживання хлору та коагулянтів при первісній очистці води. Зазначені допоміжні матеріали використовуються без належного нормування. Наслідки такого споживання – вся вода після первісного очищення скидається з ємнісних споруд та рахується технологічним споживанням (втратою). Як наслідок, безпідставно підвищується тарифна собівартість, а відповідно і відпускна вартість житлово-комунальних послуг.

Вихід з даної ситуації вбачається нами у застосуванні автоматизованої системи норм та нормативів на всі види виробничих ресурсів, зокрема номенклатур-цінників на

прямі витрати, нормативних кошторисів на непрямі витрати. Окремим реквізитом автоматизованої системи норм та нормативів (АСН) пропонується виділити віднесення споживання певного виробничого ресурсу до складу тарифної собівартості житлово-комунальної послуги.

Як наслідок, вже на стадії автоматизації нормативного господарства одержуємо номенклатуру норм та нормативів витрат, які формують тариф на житлово-комунальну послугу.

Даний підхід ефективно інтегрується з автоматизованим розрахунком нормативної тарифної собівартості (нормативних витрат), що мають суттєве значення при декларуванні (перезатвердженні) монопольних цін підприємств ЖКГ.

Включення до системи обліку масиву нормативно-довідникової інформації, вирішує питання щодо визначення нормативної тарифної собівартості на підставі економічно-обґрунтованих норм. У даний час підприємства галузі виходять при розрахунку нормативної (планової) тарифної собівартості з фактичних даних попередніх звітних періодів. При цьому не враховуються важливі, на нашу думку, внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на розмір тарифної собівартості.

Завданням АСО на цьому етапі є формування нормативної тарифної собівартості з різним ступенем деталізації, що визначається потребами конкретних користувачів облікових даних. Наприклад, обчислення нормативної тарифної собівартості при декларуванні (перезатвердженні) монопольної ціни передбачає деталізацію виключно в розрізі статей калькулювання. Для внутрішніх потреб – дана інформація повинна бути деталізована за місцями (центрами) витрат, центрами відповідальності тощо.

Важливу роль в побудові автоматизованої системи обліку також відіграє автоматизація обліку фактичних витрат. Забезпечення принципу єдності автоматизованої системи обліку вимагає побудови такої концепції автоматизованого обліку фактичних витрат, яка б у найбільшій мірі відповідала потребам управління за відхиленнями.

Визначальним у розробці автоматизованої системи обліку фактичних витрат у ЖКГ є формулювання основних принципів документування витрат із застосуванням засобів сучасної обчислювальної техніки. До таких принципів нами віднесені:

1. Максимальне охоплення автоматизованим документуванням витрат діяльності.

Сутність даного принципу полягає в забезпеченні найбільш повної (в умовах кожного конкретного підприємства ЖКГ) автоматизованої реєстрації фактів виробничого споживання ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових тощо), що в кінцевому випадку має на меті скорочення кількості та розмірів недокументованих його відхилень від встановлених норм та нормативів.

2. Кодування витрат на стадії первинного автоматизованого документування, у тому числі і відхилень від норм споживання за причинами, винуватцями, місцями виникнення тощо.

Проф. Палій В.Ф. у своїй роботі правильно відзначає: «При цьому (авт. – при автоматизації первинного документування) необхідно створювати всеохоплюючу систему кодування...». Кодування не повинно віднімати додатковий час у працівників обліку. У кожній класифікаційній групі слід виділяти ключовий реквізит, через який в пам'яті ЕОМ відшукуються всі інші реквізити окремої групи даних» [18, с.204].

На підприємствах ЖКГ нами пропонується наступне кодування фактичних витрат у системі автоматизованого первинного документування (рис. 1).



Рисунок 1 – Схема кодування витрат на виробництво на підприємствах ЖКГ в умовах АСО

Кодування витрат у первинних документах, повинно проводитись відповідно до обраних об'єктів обліку витрат та калькулювання собівартості. Наступні рівні кодування повинні враховувати детальніші рівні групування витрат, що є необхідними з точки зору інформаційного забезпечення ефективного управління.

Наведена схема дозволяє автоматизовано:

- проводити ідентифікацію фактичних витрат в розрізі етапів (стадій) технологічного процесу;
- класифікувати витрати за економічними елементами;
- визначати належність витрат до складу окремих статей тарифної або неповної (виробничої) собівартості;
- одержувати інформацію про розмір тарифних та неповних витрат з використанням єдиних масивів облікових даних;
- групувати інформацію про тарифні витрати з різним ступенем деталізації.

Наведена на рис. 1 схема не є граничною. В межах конкретного підприємства ЖКГ дане кодування може бути розширене. Його розгалуженість визначається виключно потребою керівництва в певній інформації. Застосування засобів сучасної обчислювальної техніки робить можливим суттєве розширення кодування без впливу на якість та оперативність облікових даних.

3. Автоматизована система взаємозв'язку первинного документування з нормативно-довідниковою базою даних.

Застосування даного підходу полягає в тому, що для кожного первинного документа автоматизовано визначається відповідний довідник норм та нормативів, а також довідник причин та винуватців можливих відхилень споживання. Наприклад, на підприємстві водопостачання, для лімітно-забірної картки на відпуск хлору автоматично визначається номенклатура-цінник на допоміжні матеріали, довідник центрів відповідальності (майстер хлораторних станцій, хлораторник) та причин відхилень (невідповідність допоміжного матеріалу, несправність обладнання, зміна технології і т.п.).

4. Автоматизована система взаємозв'язку первинного документування з обліково-аналітичною базою даних.

Запровадження останнього принципу дозволяє скоротити часові проміжки між документуванням витрат та їх опрацюванням у системі бухгалтерського обліку. Принцип такого автоматизованого взаємозв'язку зображено на схемі (рис. 2).

Специфічною особливістю запропонованої системи є те, що для кожної документованої витрати на виробництво автоматично ідентифікується відповідна норма споживання, нормативна вартість, довідник центрів відповідальності, можливих причин відхилень у споживанні, визначається належність до складу неповної або тарифної собівартості. Ця інформація разом з даними про розмір фактичного споживання, місця (центри) витрат надходить до обліково-аналітичної бази даних, де підлягає подальшому опрацюванню. Працівники бухгалтерії, таким чином, позбавлені необхідності розшукувати норми витрат на певний вид виробничого ресурсу, визначати його належність до тарифної собівартості.

5. Застосування до автоматизованої системи документування витрат на виробництво загальних принципів документування.

У результаті проведеного аналізу стану автоматизованого обліку на підприємствах ЖКГ Кіровоградської області нами визначено, що застосування системи автоматизованого первинного документування досить часто приводить до зниження загальних вимог до складання первинних документів.

Враховуючи те, що система первинного документування визначає юридичну доказовість здійснених витрат на виробництво, доходимо до висновку: автоматизована система первинного документування повинна відповідати, крім специфічних, загальним вимогам до первинного документообігу (повнота, своєчасність, достовірність, хронологічність тощо).



Рисунок 2 – Схема автоматизованого взаємозв'язку первинного документування з обліково-аналітичною та нормативно-довідковою базами даних

Дані, що надходять до обліково-аналітичного блоку, опрацьовуються системно. Засобом системного нагромадження інформації про витрати є бухгалтерські рахунки. Ми виходимо з того, що обліково-аналітичним блоком одержані всі нормативно-довідкові дані з блоку нормативного господарства, дані про фактичне споживання з системи первинного документування та ці дані відповідним чином кодовані. Таким чином, засобом сучасної обчислювальної техніки на стадії віднесення витрат на

рахунки фінансового та управлінського обліку ставиться основне завдання – застосувати до одержаної інформації ряд процедур, направлених на їх ідентифікацію відповідно до завдань фінансового та управлінського обліку.

Процедурами ідентифікації витрат на виробництво на підприємствах ЖКГ нами пропонується на окремих рахунках обліку окремо формувати інформацію про:

- витрати, що утворюють тарифну собівартість житлово-комунальної послуги;
- економічні елементи витрат (тарифних та нетарифних);
- статті виробничої (неповної) собівартості;
- статті тарифної собівартості;
- витрати в межах норм, зміни норм та відхилення від встановлених норм споживання (в частині тарифних витрат).

Алгоритм автоматизованого віднесення інформації про витрати укрупнено виглядає наступним чином:

1. На підставі первинного кодування витрати автоматично розподіляються на тарифні і нетарифні.

2. Виробничі витрати ідентифікуються як прямі та непрямі (для тарифних та нетарифних витрат).

3. Для прямих та непрямих витрат визначається споживання в межах норм, відхилення від встановлених норм та нормативів, обліковуються причини такого відхилення (відхилення споживання, відхилення цін).

4. Інформація про споживання в межах норм та відхилення від норм, групується на транзитних рахунках управлінського обліку тарифної собівартості.

Останнім елементом організації автоматизованої системи обліку витрат на підприємствах ЖКГ є вирішення завдання формування реєстрів аналітичного та синтетичного обліку, управлінської та фінансової звітності підприємства.

Вважаємо, що алгоритмічні та діалогові можливості сучасних прикладних програмних комплексів (1С Підприємство, Парус, X-Doog та ін.) повністю придатні для формування необхідних узагальнюючих реєстрів та звітності. Проте їх структура та інформаційне наповнення, на нашу думку, повинні бути трансформовані з урахуванням проблемних питань, вирішених у даній публікації.

Викладені позиції є основними для запровадження автоматизованої системи обліку та обробки інформації в житлово-комунальному господарстві, проте на кожному конкретному підприємстві ступінь автоматизації обліково-аналітичної роботи залежатиме:

по-перше, від конкретних завдань, що стоять перед системою управління витратами, інформаційним забезпеченням якого є облік (зокрема автоматизований);

по-друге, від технічної оснащеності економічних служб підприємств ЖКГ засобами сучасної обчислювальної техніки;

по-третє, рівнем кваліфікації працівників обліково-аналітичного сектору щодо роботи з автоматизованими системами обліку та обробки інформації.

Список літератури

- 1 Авен О.И. Автоматизация процессов управления. – М.: Знание, 1983. – 64 с.
- 2 Автоматизация учета на базе персональных ЭВМ /Л.М. Полковский, С.А. Зайдман, М.Е. Беркович. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 192 с.
- 3 Автоматизация учетно-вычислительных работ. Сб. статей / Редкол.: И.В. Бабынин/ вып. 2, 1986. – 123 с.
- 4 Автоматизированная система управления предприятием: Учебник / Колобов А.А., Одинцова Л.А., Смирнов С.В. – М.: Высшая школа, 1980. – 192 с.

- 5 Автоматизированные системы обработки экономической информации: Учебник. / В.С. Рожнов, О.М. Островский, В.Б. Либерман, Г.Н. Козлова; Под ред. проф. В.С. Рожнова. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 272 с.
- 6 Автоматизированные системы управления в народном хозяйстве: Учебник. / Буяновский Л.А., Панасенко С.А., Синяк В.С. – М.: Экономика, 1987. – 285 с.
- 7 Автоматизированные системы управления предприятиями и объединениями: (Разработка, внедрение, развитие) / Под. ред. Соломатина Н.А. – М.: Экономика, 1985. – 247 с.
- 8 Амитан М.А. Автоматизированные системы управления в народном хозяйстве: Учебник. – К.: Вища школа, 1982. – 206 с.
- 9 Барановский Н.Т., Васькин Ф.И. Автоматизированная обработка экономической информации. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 303 с.
- 10 Васькин Ф.И., Пучинская К.К. Таблично-автоматизированные формы бухгалтерского учета. – М.: Агропромиздат, 1990. – 127 с.
- 11 Гарифуллин К.М. Учет и калькулирование в автоматизированной подсистеме управления себестоимостью продукции. – Казань: Изд. Казан. университета, 1986. – 237 с.
- 12 Головченко О.О. Питання методології обліку витрат на виробництво на підприємствах житлово-комунального господарства // Вісник НТУ «ХПІ». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2003. – С. 26-28
- 13 Завгородній В.П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу і аудиту. – К.: А.С.К., 1998. – 768 с.
- 14 Илюкович А.А. Автоматизация бухгалтерского учета. – Минск: Беларусь, 1989. – 140 с.
- 15 Либерман В.Б. Автоматизированная система обработки экономической информации на предприятиях. – М.: Экономика, 1981. – 184 с.
- 16 Системы автоматизированной обработки экономической информации: Сб. науч. тр. /Под ред. Немчинова В.К. – М.: МЭСИ, 1992. – 110 с.
- 17 Сопко В., Завгородній В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 260 с.
- 18 Палий В.Ф. Основы калькулирования. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 288 с.

Статья посвящена исследованию и конкретизации отдельных проблемных вопросов автоматизированного учета затрат в жилищно-коммунальном хозяйстве. Определены основные требования к автоматизированным системам учета в отрасли. Рассмотрены основные принципы автоматизированного документирования затрат и их кодировки в условиях управления по отклонениям.

The article is dedicated to research of actual problems of the automated accounting of expenses in housing and communal services. The basic requirements to the automated systems of the accounting in branch are determined. Main principles of the automated documenting of expenses and their codings in conditions of management by exception are considered.

Н.М. Гончарова, аспірант, Я.А. Суха, здобувач
Черкаський державний технологічний університет

Специфіка залучення інвестицій і впровадження інновацій в житлово-комунальну сферу

В даній статті розкрито проблеми реформування і розвитку житлово-комунального господарства України, проаналізовано особливості залучення інвестицій і впровадження інновацій в житлово-комунальну сферу.

житлово-комунальне господарство, інвестиції, криза, цикл, класифікація інвестицій

До особливостей ринкової економіки належать закономірності прояву циклічності економічних процесів, їх повторюваність та прояв кризових явищ, ситуацій, стану. Причини кризових процесів загальновідомі; спад виробництва, випуск неконкурентної продукції, цінові диспропорції, фінансова нестабільність, безробіття та ін. Криза в житлово-комунальному господарстві є економічно обумовленою. Теоретичне обґрунтування всіх видів криз свідчить про їхню циклічність та взаємозв'язок. Цикли – постійно повторювані процеси. Виходячи з теорії циклічної динаміки природи й суспільства, можна спостерігати за механізмом виникнення, розвитку та взаємозв'язку як циклічних, так і кризових явищ [4].

Економічна криза, як правило, взаємопов'язана з технологічними циклами, кризовими явищами, дія яких зумовлена впровадженням досягнень науки й техніки, що впливає на життєздатність підприємства. Загальновідоме існування довгих хвиль, або великих циклів кон'юнктури П.Д. Кондратьєва. У основі довгих хвиль протяжністю в 40-60 років знаходиться зміна пасивної частини капіталу, до якої відносяться будівлі, споруди, комунікації, передавальні пристрої і т.д. В середні промислові цикли протяжністю в 7-10 років входить заміна активної частини капіталу у формі верстатного устаткування, транспортних засобів і т.п. Це може бути застосовано і до житлово-комунального господарства: на сьогоднішній день співпали фази великого і середнього циклів. Так, становлення і інтенсивний розвиток ЖКГ в Україні припало на 50-ті-60-ті роки, коли утворювалися і розширювалися підприємства електро-, водо-, тепло-, газопостачання, транспорту, дорожнього будівництва, ліфтового господарства та інші. Крім того, ситуація зараз ускладнюється економічними перетвореннями, що продовжуються в країні.

У хвильовій теорії Н.Д. Кондратьєва австрійський економіст Й. Шумпетер, що працював в Гарвардському університеті США, побачив можливість подолання криз і спадів в промисловому виробництві за рахунок інноваційного оновлення капіталу шляхом технічних, організаційних, економічних і управлінських нововведень [4]. Виходячи з цього, можна зробити висновок про те, що успіх реформи ЖКГ залежатиме від його інноваційно-інвестиційного змісту. Саме тому в рамках даної статті доцільно розглянути суть і особливості інвестицій в ЖКГ. Дослідженню проблем реформування та розвитку житлово-комунального господарства присвятили свої праці провідні науковці України, серед яких: Лега Ю.Г. [1], Качала Т.М. [1], Чечетова Н.Ф. [1], Осипенко І.Н. [2], Дорофійенко В.В. [2], Лебедєв М.І. [3] та інші. Разом з тим, існує чимало проблем розвитку ЖКГ, які в даний час залишаються невирішеними.

Метою даної статті є виявлення специфіки залучення інвестицій і впровадження інновацій в житлово-комунальну сферу.

У сучасній економічній літературі представлено безліч модифікацій поняття „інвестиції”. Це обумовлено як багатогранністю самого поняття, так і специфікою наукових досліджень, що розглядають, як правило, ті чи інші аспекти даного економічного явища і термінології, вживаної для його опису. Якщо в централізованій плановій економіці інвестиції ототожнювалися з капітальними вкладеннями, то в останніх дослідженнях провідних науковців цей термін трактується ширше.

У Законі України „Про інвестиційну діяльність” визначено, що інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [5].

Завдання пізнання економічної сутності даної категорії і розробки методології дослідження інвестиційних процесів в ЖКГ обумовлюють необхідність аналізу поняття „інвестиції” за допомогою побудови їх класифікації. Відомий поділ інвестицій на реальні і портфельні. Крім того, кожен вид інвестицій може бути додатково класифікований за ознакою спрямованості. В результаті утворюється наступна класифікація, що розширює розуміння проблем управління інвестиційними процесами:

- початкові інвестиції (нетто-інвестиції), здійснювані при заснуванні або придбанні активів;
- інвестиції на збільшення об’ємів виробництва (екстенсивні інвестиції);
- реінвестиції, які пов’язують вільні інвестиційні засоби шляхом придбання і виготовлення нових засобів виробництва з відтворювальною метою.

Нетто-інвестиції і реінвестиції в сукупності складають брутто-інвестиції. В даний час ЖКГ гостро потребує реальних брутто-інвестицій і має деяку потребу в екстенсивних. Причини прості – знос великої частини основних фондів такий, що економічно вигідніше реалізувати інноваційний проект, чим виконати капітальний ремонт (або замінити теплотрасу, що вийшла з ладу). Екстенсивні з успіхом можуть бути застосовані при розширенні каналізаційних мереж.

Масштаби і глибина інвестиційного процесу відображаються в класифікації за напрямом інвестування в активи. Інвестиції можна характеризувати, приймаючи за ознаку класифікації ті або інші види прав власності, що дозволяють інвесторові здійснювати прямий або непрямий контроль над об’єктом власності. Застосування цієї класифікації до інвестицій в ЖКГ обумовлене існуванням договірних відносин, наприклад, концесії.

Сильний вплив на рішення інвестора про вкладення засобів має такий фактор, як термін окупності. Залежно від терміну окупності виділяють коротко- і довгострокові інвестиції. Якщо короткострокові інвестиції трактуються зазвичай як повернення вкладених засобів протягом терміну до одного року, то відносно довгострокових немає такої одноманітності у визначенні часового проміжку. На наш погляд, такий поділ достатньо умовний, оскільки в ньому не врахований такий суттєвий економічний фактор, як прибутковість інвестицій. Специфіка галузі ЖКГ така (соціальна значущість, матеріало- і ресурсоємність, практично гарантований збут), що проекти зазвичай довгострокові, доходи постійні по величині і стабільні.

Всі розглянуті вище класифікації інвестицій стали актуальними для вітчизняних економістів, що займаються проблемами ЖКГ з початку 90-х років XX століття. До цього галузь фактично була бюджетною (платежі населення покривали близько 3 % витрат, близько 30 % – платежі підприємств, включаючи перехресне субсидування, інше покривалося за рахунок бюджету). Зміна структури житлового фонду, форм власності підприємств галузі, перехід до нової системи оплати за житло і комунальні послуги призвели до корінних змін системи фінансування житлово-комунального господарства. З початком реформування об’єкти ЖКГ, які знаходяться в муніципальній

власності, опинилися в дуже складній ситуації, оскільки витрати на їх утримання, навіть з урахуванням підвищення тарифів, були значно скорочені. При цьому необхідно мати на увазі, що впродовж тривалого періоду державна політика відносно соціальних галузей і об'єктів, що функціонують в них, будувалася на принципах залишкового фінансування. Це стосувалося всіх трьох основних статей витрат: оплати праці працівників, поточних матеріальних витрат і капітальних вкладень. В результаті до початку 1996 р. житлово-комунальний комплекс вичерпав свій запас міцності, що дозволяв йому виживати в умовах лібералізації цін і зниження рівня бюджетного фінансування.

Потрапивши в рамки жорстких фінансових обмежень з боку держави, зважаючи на різке скорочення платоспроможного попиту населення самим значущим для підприємств комплексом фінансовим джерелом стали перерахування грошових коштів різними підприємствами і бартерні операції в обмін на можливість отримання їх працівниками безкоштовних раніше послуг. Більшість об'єктів комунального призначення, що продовжують надавати населенню послуги безкоштовно або за фіксованими (пільговими) цінами, потрапили в украй важке положення: недостатньо коштів, що виділяються для підтримки рівня матеріальних витрат; різко зменшилися об'єми введення об'єктів; знизилася оплата праці. Іншими словами, спостерігалася фактичне руйнування житлово-комунальної інфраструктури населених пунктів, її матеріальної бази і кадрового потенціалу.

Чинниками, що визначають найбільш істотні риси цієї системи, є: тарифи, нормативи, ціни, матеріально-фінансові ресурси, кредити, прибуток, собівартість, резервні запаси, основні фонди, оборотні кошти, доходи, податки, виручка, бюджет, дотації, виправдані або невинуватені витрати і т.д. [1]. Кожний з цих елементів може впливати на інші як окремо, так і в сукупності. Функціональні взаємозв'язки вищезазначених чинників визначають фінансово-економічну модель нового господарського механізму ЖКГ, яка відповідає умовам ринку.

Важливе значення для формування ринкової фінансово-економічної системи має модернізація механізму фінансування галузі в частині зміни співвідношення між основними джерелами – платежами населення і інших споживачів послуг і асигнуваннями з бюджету – убик скорочення бюджетних дотацій шляхом збільшення ставок квартирної плати і комунальних тарифів. При цьому необхідний чіткий контроль за скороченням бюджетного фінансування у міру наближення ставок і тарифів на послуги галузі до економічно обґрунтованого рівня [3].

Багато сучасних науковців вважають, що підприємства ЖКГ повинні перейти до забезпечення розширеного відтворення основних фондів в результаті своєї господарської діяльності. Це відбуватиметься за допомогою включення в тарифи на оплату послуг інвестиційної складової, яка забезпечить поступове покриття витрат на капітальний ремонт, реконструкцію і нове будівництво об'єктів ЖКГ. Однак, на нашу думку, в даний час дане джерело не може бути головним у зв'язку із рядом причин.

По-перше, високий рівень фізичного зносу основних фондів галузі потребує значних інвестиційних вкладень, а включення цієї складової в тариф збільшить його в декілька разів.

По-друге, засоби потрібні негайно, а, будучи частиною тарифу, вони накопичуватимуться поступово, що згодом приведе до їх браку.

По-третє, рівень збирання платежів з абонентів по різних підгалузях ЖКГ складає від 82 до 94 %. При цьому частина неплатників піддається штрафним санкціям: тимчасове припинення надання послуг. У випадку з капітальним ремонтом цього відбуватися не може: це приведе до нової аварії і пошкодження відремонтованого

об'єкту. Крім того, виникає питання соціальної справедливості: чому одні абоненти платять, а інші не платять, але користуються?

По-четверте, рівень доходів більшості населення України не дозволить збільшити тарифи на інвестиційно-значиму величину. Це приведе до нової хвилі звернень за субсидіями і у результаті виникне адресне бюджетне фінансування.

По-п'яте, при існуючій системі контролю витрачання засобів немає ніяких гарантій, що включена в тариф інвестиційна складова буде використана за призначенням.

Отже, на даному етапі реформування тариф не може виступати носієм інвестиційної складової накопичувального характеру. Інша справа, якщо остання служитиме для фінансової віддачі через деякий часовий інтервал. Необхідно знайти інші джерела, які повинні відповідати наступним вимогам:

- інвестиції цільового призначення: необхідний ефективний механізм, що перешкоджає витрачання засобів не за призначенням;
- достатності: об'єм залучених інвестицій повинен забезпечувати стовідсоткове виконання робіт;
- своєчасності: виділення коштів наперед приводить або до їх нецільового використання, або до „заморожування капіталу”, а із запізненням – веде до додаткових витрат;
- самостійності (незалежності від інших джерел): фінансування не повинне залежати від рівня платоспроможності абонентів;
- доступності: інвестиційні кошти повинні виділятися незалежно від масштабів, термінів проекту і суб'єктів, задіяних при його реалізації (відсутність дискримінації);
- ефективності: витрати на залучення інвестицій повинні бути співрозмірними з розмірами останніх.

При визначенні можливих масштабів ресурсів для цільового фінансування житлово-комунального господарства слід в обов'язковому порядку враховувати наступні моменти [2]:

Сукупна величина доходів всіх контрагентів суспільного виробництва: держави (включаючи всі рівні управління), підприємств і організацій, а також населення – є остаточною і однозначно визначена величина в кожен конкретний період часу, і збільшення доходів одних може відбуватися лише за рахунок скорочення доходів інших. У разі додаткової емісії грошових коштів, не підкріплених відповідним збільшенням проведеної продукції, виконаних робіт, наданих послуг, їх інфляційне знецінення в адекватних розмірах зменшить реальні доходи всіх учасників процесу відтворення.

Виділення додаткових коштів для цільового фінансування житлово-комунального господарства повинне здійснюватися за рахунок солідарної участі всіх учасників відтворення сукупного суспільного продукту. Проте ступінь такої участі для них повинен бути різним. В першу чергу це пов'язано з тим, що пропорції участі в покритті витрат ЖКГ з боку населення, підприємств і організацій, а також держави в особі органів управління різного рівня, не є оптимальними. Недостатність фінансових ресурсів муніципальних органів управління у поєднанні з досить низьким ступенем участі державної влади у фінансуванні ЖКГ викликає об'єктивну необхідність в збільшенні частки податків, що залишаються на місцевому рівні.

Таким чином, підводячи підсумки даного дослідження, слід зазначити, що житлово-комунальне господарство в даний час є найважливішим структурним компонентом сучасного поселення будь-якого типу і формується одночасно з його утворенням. ЖКГ – є система підприємств і організацій різних форм власності,

різноманітні результати праці яких виступають у формі товарів і послуг, що формують життєве середовище людини. При цьому споживачами є населення і підприємства різних галузей народного господарства. Для ефективного функціонування житлово-комунального господарства, і, відповідно, нормальної життєдіяльності людини, необхідно здійснити реформування житлово-комунальної сфери. Проведення реформ можливо лише за умов залучення в розвиток ЖКГ інвестиційних коштів. Однак, наразі ситуація в країні така, що надходження коштів на розвиток даної сфери не спостерігалися. У зв'язку з цим необхідно провести аналіз структури і динаміки показників роботи ЖКГ регіону, виявити чинники, що максимально впливають на приплив інвестицій в галузь, і розробити механізм залучення останніх для завершення реформи ЖКГ в Україні.

Список літератури

- 1 Лега Ю.Г., Качала Т.М., Чечетова Н.Ф. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки / Ю.Г. Лега, Т.М. Качала, Н.Ф. Чечетова. – Черкаси: ЧДТУ, 2003. – 219 с.
- 2 Осипенко И.Н., Дорофиев В.В. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве: Учеб. Пособие для студ. Вузов. – Харьков: Основа, 1999. – 352 с.
- 3 Лебедев М.И. Житлова політика України в умовах ринкових перетворень. – К.: Знання, 2000. – 125 с.
- 4 Іванюка С.М. Антикризове управління. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 288 с.
- 5 Закон України „Про інвестиційну діяльність” // <http://iprgroup.info>

В данной статье раскрыты проблемы реформирования и развития жилищно-коммунального хозяйства Украины, проанализированы особенности привлечения инвестиций и внедрения инноваций в жилищно-коммунальную сферу.

The problems of reformation and development of housing municipal economy of Ukraine are exposed in this article, the features of bringing in of investments and introduction of innovations are analysed in a housing municipal sphere.

УДК 332.146:66

В.В. Горобець, аспірант

Черкаський державний технологічний університет

Розвиток нафтогазової промисловості в Україні

В даній статті проведено дослідження проблем розвитку нафтогазової промисловості України, здійснена оцінка сучасного стану нафтовидобувної галузі, на основі чого автором розроблено стратегічні напрями розвитку нафтового комплексу в країні.

нафтогазова промисловість, енергетична безпека, нафтовидобувна галузь, нафтосировина, нафтокориствачі, стратегічні напрями

В сучасних умовах господарювання нафтогазова промисловість формує хребет (основу) сучасної економіки. Проблема забезпечення ресурсами нафти і газу – основа енергетичної безпеки – для України є особливо актуальною, так як енергетична безпека країни є невід'ємною складовою національної та економічної безпеки і необхідною умовою існування та розвитку держави. Енергетична безпека – своєчасне, повне і безперебійне забезпечення якісним паливом та енергією матеріального виробництва,

невиробничої сфери, населення [5].

Дослідженням особливостей щодо використання того або іншого виду природних ресурсів займалися і продовжують займатися різні вчені і практики, серед яких Б.М. Данилишин, Л.Г. Чернюк, М.І. Фащевський, Л.М. Зайцева, І.Р. Михасюк, А.Ф. Мельник, М.І. Крупка, З.М. Залога, П.П. Борщевський, В.О. Ушкаренко, Л.О. Мармуль, але і сьогодні чимало питань лишаються невирішеними. Одним з основних, найбільш дискусійних і завжди актуальних є питання раціонального використання нафтових ресурсів.

Метою даної статті є дослідження проблем розвитку нафтогазової промисловості України, оцінка сучасного стану нафтовидобувної галузі, визначення стратегічних напрямів розвитку нафтового комплексу в країні.

Значна увага розвитку нафтогазової промисловості приділяється в багатьох країнах, і в Україні в тому числі. Національною програмою „Нафта і газ України до 2010 року” та Державною програмою „Освоєння вуглеводневих ресурсів українського сектора Чорного та Азовського морів” розроблено стратегію робіт в галузі з максимального забезпечення економіки України вуглеводневими ресурсами власного видобутку з врахуванням збереження навколишнього середовища та вирішення соціальних питань.

В Україні стан нафтогазової промисловості характеризується значною залежністю від сировинних баз Росії, що призводить до втрати енергетичної незалежності країни. Запаси нафти і газу в Україні не забезпечують потреб держави, належать до важковидобувних, що обмежує можливість збільшення їх видобутку, вимагає проведення широкомасштабних геологорозвідувальних робіт і впровадження нових технологій видобутку.

Невиконання цих робіт у необхідних обсягах, відсутність у галузі умов для самофінансування, а також припинення державної підтримки призвели до скорочення приросту запасів, зменшення видобутку вуглеводнів.

Виснаження запасів більшості нафтових і газових родовищ, вкрай недостатній рівень асигнувань на геологорозвідувальні роботи, погіршення структури залишкових запасів через першочергове відпрацювання більш продуктивних родовищ призвели до скорочення їх приросту, різкого зниження видобутку нафти і газу. Фінансування геологорозвідувальних робіт на нафту і газ скоротилося, внаслідок чого приріст розвіданих запасів нафти і газу зменшився і протягом останніх трьох років був менший, ніж їх видобуток.

Внаслідок недостатнього фінансування, відсутності системи економічного заохочення практично не застосовуються нові технології і методи видобутку нафти і газу.

Основні нафто- і газопроводи побудовані в 60-70 роках, термін амортизації багатьох з них минув, майже третина газоперекачувальних агрегатів підлягає заміні.

У зв'язку з низкою фінансово-економічних та організаційних проблем забезпечення галузі нафтою призвело до скорочення виробництва продукції нафтопереробними заводами України. Власні потреби у нафтопродуктах в останні роки задовольняються переважно за рахунок їх імпорту [3].

Сучасний розвиток нафтовидобувної галузі України відбувається в умовах постійного впливу адміністративно-господарського і ринкового механізмів [1]. До числа головних інструментів першого відносяться: технологічні стандарти, стандарти якості продукції, сертифікати, дозволи і ліцензії, штрафи. Важливу роль в адміністративному механізмі відіграють платежі користувачів, субсидії, податки й ін. Однак не завжди даний інструментарій повною мірою сприяє ефективному розвитку економіки галузі. Так, один з найголовніших недоліків системи оподаткування

нафтового комплексу полягає в неоптимальному розподілі податкового тягаря в технологічному ланцюжку. Основні платежі припадають на видобувні й нафтопереробні компанії. У результаті, весь податковий тягар лягає на найбільш технологічні ділянки виробничого ланцюжка, які потребують великих інвестиційних затрат. До інших серйозних недоліків варто віднести паралельне існування двох податкових режимів (ліцензування та угода про розподіл продукції), а це стримує розвиток нормальної конкуренції і свідчить про недосконалість існуючої системи оподаткування.

В контексті даного дослідження доцільно виділити основні проблеми розвитку нафтогазової промисловості. На нашу думку, до останніх слід віднести:

- проблема ефективної диверсифікації газо- та нафтопостачання в Україну;
- скорочення загального видобування нафти і газу в Україні;
- розвиток і підтримання працездатності газо- та нафтотранспортної системи України;
- необхідність загального скорочення споживання природного газу в Україні;
- створення сприятливого інвестиційного клімату в галузі;
- неповна завантаженість вітчизняних нафтопереробних заводів (НПЗ);
- криза неплатежів, особливо в газовому секторі [4].

Обсяги імпорту нафтосировини в Україну складають 82,5% від споживання, причому майже весь обсяг забезпечується поставками з Росії (56%) і Казахстану (18,25%). Крім того, Україна має специфічне економіко-географічне розташування, що унеможливує імпортування сировини зі Сходу. Це – обмеження імпорту нафтосировини з Близького Сходу внаслідок лімітування проходження танкерів через турецькі протоки. Імпорт з Каспію в обхід Росії на даний момент майже неможливий внаслідок незавершеного будівництва відповідного транспортного коридору. З Заходу (Британія, Норвегія) купувати нафтосировину не вигідно внаслідок надзвичайно високої вхідної ціни на кордоні України і відсутності відповідної транспортної мережі.

Понад три четверті обсягу природного газу, який споживається в Україні, постачається трубопроводами з Росії. Інша чверть припадає на власний газ і невеликі поставки з Туркменістану.

Однобічне використання ринкового механізму в нафтовидобувній галузі проявляється в прагненні сучасних надрокористувачів одержувати максимально можливу вигоду від використання природних ресурсів, ігноруючи, при цьому, інтереси населення територій, на яких розташовані нафтовидобувні підприємства. Найчастіше це супроводжується не тільки ухилянням надрокористувачів сплачувати регіональні податки, але й неякісною, екологічно необґрунтованою експлуатацією свердловин, недостатнім виробітком їхніх запасів. Використання принципу „зняття вершків” в умовах фактично монопольного положення великих компаній у галузі, дозволяє їм отримувати, при відсутності конкуренції, ліцензії на розробку значної кількості родовищ, а потім консервувати частину з них. В результаті, за останні десять років істотно погіршилося використання фонду свердловин. Проблеми, що нагромадилися в нафтовидобувній галузі за останній період, були враховані при розробці програм, які визначають пріоритети довгострокової енергетичної політики України, серед яких: Національна енергетична програма України до 2010 року (196/96-ВР), Концепція національної безпеки України (3/97-ВР), Комплексна державна програма енергозбереження (148-97-п), інші програми [3].

У якості стратегічних напрямів було визначено наступні завдання розвитку нафтового комплексу України:

- стабільне, безперебійне й економічно ефективно задоволення внутрішнього й зовнішнього попиту на нафту та продукти її переробки;

- забезпечення стабільно високих надходжень до консолідованого бюджету;
- забезпечення політичних інтересів України на світовій арені;
- формування стійкого платоспроможного попиту на продукцію супутніх галузей економіки (обробної промисловості, сфери послуг, транспорту тощо).

Для здійснення виділених пріоритетів, поряд із забезпеченням розширеного відтворення сировинної бази нафтовидобувної промисловості, ресурсо- та енергозбереження, одним із завдань є збільшення видобутку нафти. З кожним роком зростає складність робіт при розвідці вуглеводнів, бурінні свердловин та видобуванні нафти і газу. Згадані тенденції набули ще більш яскравого виразу по мірі вичерпування легковидобувних запасів нафти і газу, які залягали на невеликих глибинах. За останні 10 років значно ускладнились умови будівництва свердловин (збільшилась глибина свердловин, тиски та температури порід, що розбурюються), в зв'язку з цим ускладнилась конструкція свердловин. Також стали більш жорсткими вимоги щодо охорони праці та захисту навколишнього середовища [2].

Враховуючи складність та високу вартість нафтогазового обладнання та постійні зміни і ускладнення умов робіт при видобутку нафти і газу, важливе значення в роботі нафтогазових підприємств відігравали науково-дослідні та експериментально-конструкторські роботи. Завдяки новітнім технічним рішенням технологіям вдалося впровадити нові методи буріння, досягти більш повного вилучення запасів нафти і газу з надр Землі, більш ефективно використовувати ресурс нафтогазового обладнання, запобігаючи при цьому аварійних ситуацій [5].

Виходячи із сучасної і прогнозованої якості сировинної бази, нафтовидобувної галузі вже у перспективі необхідні:

1. Удосконалювання системи надрокористування з метою підвищення зацікавленості надрокористувачів у вкладенні власних коштів у відтворення мінерально-сировинної бази.
2. Значна інтенсифікація геологорозвідувальних робіт, що забезпечує необхідний приріст видобутку нафти за рахунок розвідки нових родовищ. Державна програма ліцензування надр повинна забезпечити досягнення необхідних рівнів геологорозвідувальних робіт і обсягів інвестицій у них для стійкого розвитку галузі.
3. Збільшення в загальному обсязі видобутку частки складних і важкодоступних запасів.
4. Підвищення коефіцієнтів нафтовіддачі з метою більш повного вилучення вуглеводнів і збільшення рівнів поточного видобутку з родовищ, які розробляються і т.ін.

Для реалізації програми розширеного відтворення мінерально-сировинної бази необхідна активна політика в сфері ліцензування надр. Крім освоєння родовищ на шельфі острова Сахалін, у Баренцовому морі, російському секторі Каспійського моря, пошуки нових родовищ нафти повинні бути продовжені в нафтогазоносних провінціях з низьким видобутком нафти – Північно-Кавказької і Волго-Уральської.

Враховуючи світовий досвід, насамперед економічно розвинутих країн, і минулий досвід періоду індустріалізації України в складі СРСР, стає очевидним, що стійкий розвиток економіки країни на сучасному етапі пов'язаний з необхідністю завчасного створення і відновлення в найближчій перспективі великих нафтовидобувних потужностей за рахунок будівництва нових на базі резервних родовищ, реконструкції багатьох діючих підприємств, а також технічного переобладнання і впровадження ефективних технологій.

Нафтогазова промисловість, являючись одним із рушіїв економіки, завжди потребувала значних вкладень капіталу, матеріальних і трудових ресурсів, які

складають левову частку собівартості продукції. Існує декілька фундаментальних структурних перешкод, які стримують інвестиційні потоки в галузь:

- реструктуризація та приватизація державних нафтогазових компаній з повним відокремленням функцій виробництва, транспортування і продажу;
- створення незалежної системи регулювання, у тому числі ліцензійних органів, які б мали відповідні повноваження;
- розвиток конкурентного ринку нафти і газу, включаючи надання права постачання газу в регіони на конкурентній основі
- лібералізація цін на газ, включаючи право вітчизняних виробників конкурувати на рівних з імпортерами; надання відкритого доступу до транспортних трубопроводів та лібералізація цін для кінцевих споживачів

Відзначається, що особливо важливим моментом у вирішенні даної проблеми є можливість допуску до роботи на стратегічно важливому, але вже давно слабо функціонуючому українському нафтогазовому ринку, іноземних компаній.

Потенційні інвестори української нафтогазової галузі намагаються виходити на відкритий діалог з владою, пропонуючи спростити надзвичайно складну систему податків і різноманітних правил як на загальнодержавному, так і на місцевому рівні. Інвестори, як внутрішні, так й іноземні, не можуть бути впевненими у тому, що вони отримають відповідний рівень повернення інвестицій, а тому вбачають більший рівень ризику.

Взагалі неросійським інвесторам на українському нафтогазовому ринку втриматися досить важко. Ефективне і прибуткове функціонування підприємства на цьому ринку можливе лише в системі вертикально-інтерегованого комплексу типу „видобуток сировини – кінцевий споживач”. Для західних компаній головною проблемою є саме найнижча ланка – видобуток сировини. В Україні останнім часом не відкриті значні родовища нафти, і перспектив швидкого зростання для західних інвесторів на території України немає. Сподіватися на найближчу російську сировину західним інвесторам не можна, так як Росія розглядає Україну як сферу виключно власних інтересів і не піде на співпрацю з західними компаніями.

Таким чином, при будь-якій динаміці видобутку нафти стратегічними завданнями розвитку нафтовидобувної галузі в нашій країні залишаються: забезпечення необхідної структури запасів; повільне й поступове нарощування видобутку зі стабілізацією її рівня на довгострокову перспективу і раціональне використання розвіданих запасів нафти. Успіх вирішення поставлених завдань багато в чому залежить від регіональних аспектів використання нафтових ресурсів.

Передбачається забезпечити зростання обсягів переробки нафти до 47 млн. тонн на рік, що забезпечується наявними виробничими потужностями, за умови закупівлі нафти у відповідних обсягах. Для цього необхідно:

- інтенсифікувати роботи з будівництва нафтового терміналу в порту Південний та нафтопроводу Одеса-Броди, за рахунок концентрації ресурсів підприємств галузі, залучення коштів вітчизняних інвесторів, кредитів Європейського банку реконструкції та розвитку;
- збільшити кількість джерел постачання нафти та газу з країн центрально-азіатського регіону, передусім з Азербайджану, Казахстану, країн Близького Сходу, Північної Африки і басейну Північного моря (Нідерланди, Норвегія);
- вишукати можливість забезпечення галузі обіговими коштами для закупівлі нафти за імпортом;
- залучити вітчизняні та іноземні інвестиції для реконструкції діючих потужностей нафтопереробних заводів, з метою збільшення глибини переробки нафти до 75 %, виробництва моторного палива – в 1,5 рази;

- розробити план перспективного розвитку магістральних систем транспортування нафти і газу як одного з найбільш економічно ефективних напрямів діяльності паливно-енергетичного комплексу;

- для фінансування реконструкції діючих магістральних нафто- і газопроводів розробити заходи щодо використання власних коштів, інвестиційних і кредитних надходжень міжнародних фінансових організацій, заінтересованих іноземних компаній і фірм [потанов].

Отже, слід зазначити, що підвищення рівня конкурентоспроможності України у видобуванні, переробці і транспортуванні нафти і газу – це запорука здобуття Україною незалежної сильної позиції як на ринку газу так і на ринку нафти. Реалізація вищенаведених стратегічних напрямків дозволить перш за все ефективно диверсифікувати постачання нафти і газу в Україну, забезпечити зростання транзитних потоків вуглеводневої сировини територією України. Крім того, в Україні буде забезпечено збільшення видобування сировини на території, що має забезпечити зростання економічної самостійності України від Росії з нафтогазового питання.

Список літератури

- 1 Л.Г. Чернюк, Д.В. Клиновий. Розміщення продуктивних сил України. Навчальний посібник. – К., ЦУЛ, 2002
- 2 Яремчик І.Г. Економіка природокористування. – К., 2000. – 400 с.
- 3 Концепція діяльності органів виконавчої влади у забезпеченні енергетичної безпеки України // <http://www.ive.org.ua>
- 4 Іванух Р.А. „Стратегічні проблеми розвитку нафтогазового комплексу України” // Регіон. Економіка. – 2000 р. – №2. – С. 16-2
- 5 М. Ковалко. Технічний прогрес – на службу нафтогазовій галузі // www.ngbi.com.ua

В данной статье проведено исследование проблем развития нефтегазовой промышленности Украины, оценка современного состояния нефтедобывающей отрасли, на основе которых автором разработаны стратегические направления развития нефтяного комплекса в стране

Research of problems of development of oil-gas industry of Ukraine is conducted in this article, estimation of the modern state of oil-extracting industry, on the basis of which an author is develop strategic directions of development of oil complex in a country

Організація обліку інтелектуального капіталу та управління процесом інвестування на підприємстві

Досліджено економічний зміст категорій «інтелектуальний капітал», «інвестиції», «гудвіл» та механізм інвестування інтелектуального капіталу підприємства за рахунок зростання якості персоналу. Запропоновано організацію обліку об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві.

інвестиції, амортизація, інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність, гудвіл, інновації

Трансформація економіко-правового середовища України й наближення вітчизняної обліково-аналітичної системи до міжнародної континентальної облікової системи зумовили необхідність подолання відмінностей у принципах організації й процедурах ведення обліку, що сприяло уніфікації показників фінансової звітності, підвищенню якості та достовірності облікової інформації. Однак, паралельне існування в нашій країні податкової та обліково-аналітичної систем, що регулюються різними законами, практично ускладнює ведення обліку на підприємстві, здійснення оцінки вартості підприємства, визначення розміру внутрішніх інвестицій та управління ними з метою відтворення інтелектуального та основного капіталу тощо. Саме тому, в умовах ринкового середовища особливе значення для підприємства має рівень кваліфікації і практичні навички фахівців вищої ланки, їх вміння запропонувати керівнику оптимальні рішення, які визначають напрямок подальшої економічної діяльності всього підприємства та сприяють зростанню його конкурентних переваг.

Аналіз статистичного щорічника України за 2005 рік [1, с. 338] показав, що промислові підприємства із загального обсягу капітальних інвестицій лише 10-15 % коштів спрямовують на фінансування інноваційних і науково-технічних проєктів, зокрема на дослідження та розробки.

Аналіз публікацій вітчизняних авторів [2-4] та дані статистичного щорічника України за 2005 рік [1] свідчать, що механізм управління процесом інвестування на вітчизняних підприємствах недооцінюється керівниками та недостатньо застосовується на практиці. Тому питання організації обліку та управління процесом інвестування інтелектуального капіталу за рахунок внутрішніх джерел фінансування є актуальними.

Питанням управління основним капіталом, дослідженням джерел його формування та відтворення завжди приділялася значна увага з боку науковців. Однак практичних розробок потребує належна організація обліку об'єктів інтелектуальної власності, яка може сприяти управлінню нарощенням інтелектуального капіталу за рахунок зростання внутрішньо створеного гудвілу підприємства.

Метою статті є дослідження методологічних засад відображення категорій «інтелектуальний капітал», «інвестиції», «гудвіл» в обліково-аналітичній системі підприємства та розробка практичних пропозицій щодо організації обліку інтелектуального капіталу на підприємстві будь-якої форми власності, що може сприяти своєчасному інвестуванню й забезпечити управління процесом відтворення інтелектуального капіталу на підприємстві.

Термін «інтелектуальний капітал» ототожнюють з інтелектуальною власністю, інтелектуальними ресурсами і гудвілом підприємства.

Бігдан І.А. визначає інтелектуальний капітал, як ресурси підприємства, які представлені ідеями, винаходами, знаннями, здібностями колективу людей [2, с. 76].

Розглянемо економічний зміст категорій «інвестиції», «інтелектуальний капітал», «гудвіл» підприємства та з'ясуємо зв'язки між ними.

Категорія «інвестиції» в економічній літературі не має єдиної класифікації.

Так, Терещенко О.О. [3, с. 326] розглядає інвестиції як «усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект». Автор поділяє інвестиції на довгострокові та короткострокові, які з метою одержання прибутку можуть відповідно вкладатися в необоротні або оборотні активи. Запропонована автором класифікація видів інвестицій за об'єктами включає реальні та фінансові інвестиції [3, с. 327]. Терещенко О.О. відносить до реальних – інвестиції, які спрямовані на придбання основних засобів, здійснення їх ремонту і модернізації, вкладення в нематеріальні активи тощо.

У нормативній літературі відсутнє визначення категорії «реальні інвестиції». Фінансові інвестиції згідно з П(С)БО 2 «Баланс» – це активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора. Тобто, це вкладення одного підприємства в цінні папери та капітал інших підприємств. Основні принципи оцінки та відображення в обліку фінансових інвестицій та розкриття інформації у фінансовій звітності підприємств регулює П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції».

Інвестиції, відповідно до п. 4 МСФЗ 25 «Облік інвестицій», визнаються активом, якщо підприємство володіє ними з метою збільшення вартості основного капіталу або отримання прибутку (відсотки, роялті, дивіденди і орендна плата тощо).

Огляд економічної літератури показав, що інвестиції поділяють на дві групи – короткострокові та довгострокові. В цілому, зміст категорії «інвестиції» в вітчизняній нормативній літературі є аналогічним визначенню, що наведено у МСФЗ.

Квачан О.С., Лівачька Т.М. [4, с. 111] визначають капітальні інвестиції, як вкладення, що спрямовані на будівництво і придбання нових основних фондів, розширення, реконструкцію діючих основних фондів та їх технічне переозброєння.

З метою своєчасного відтворення інтелектуального капіталу частку чистого прибутку використовують на підвищення професійних знань та навичок персоналу, що сприятиме зростанню внутрішньо створеного гудвілу підприємства. Інвестування інтелектуального капіталу за рахунок внутрішніх джерел, здійснюється з використанням механізму управління інструментами амортизаційної політики підприємства. Для цього фахівці підприємства проводять ретроспективний та стратегічний аналіз нарахування амортизації з використанням облікових даних попередніх звітних періодів, зіставляють розміри амортизації у графічному вигляді, порівнюють вплив розмірів нарахованої амортизації за різними методами на прибуток до оподаткування та грошовий потік підприємства. Розробляють пропозиції з врахуванням стратегічних планів підприємства щодо інвестиційної діяльності на новий фінансовий рік та визначають їх у проекті наказу про облікову політику. Інструменти управління розміром амортизації та особливості її нарахування в обліково-аналітичній та податковій системах були розглянуті у праці [5].

Головне джерело фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств у період 2003-2005 рр. складали власні кошти, які акумулювалися за допомогою механізму нарахування амортизації та у 2003 р. становили 70,3%, у 2004 р. – 77,3%, у 2005 р. – 87,7% [1, с. 338]. Однак, фінансування придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів у цей період знизилося та становило у 2003 р. – 61,2%, у 2004 р. – 59,9%, у 2005 р. – 54,8%. На дослідження, розробки та

придбання нових технологій було використано у 2003 р. – 13,3%, у 2004 р. – 13,0%, у 2005 р. – 14,8%. Це свідчить, що темпи оновлення основного та інтелектуального капіталу є незадовільними. Однією з причин цього можна вважати зниження контролю з боку держави та підприємства за цільовим використанням амортизації.

Як відомо інвестиції та інновації взаємопов'язані категорії, однак ефект досягається, коли основні обсяги інвестицій підприємство спрямовує на розвиток та реалізацію інноваційних проектів, на організовану підготовку персоналу підприємства в процесі відтворення інтелектуальних ресурсів тощо.

Онишко С.В., Серебрянський Д.М. [6, с. 19] також розглядають амортизаційну політику з позиції активізації інвестиційної діяльності підприємства завдяки раціональному вибору й застосуванню методів і норм амортизації та формуванню за рахунок цього внутрішнього джерела інвестицій.

Вартість інтелектуального капіталу підприємства, як складової гудвілу, пов'язана з інтелектуальною власністю, інтелектуальним людським капіталом, інтелектуальним структурним капіталом та інтелектуальним споживчим капіталом.

Гудвіл – це переваги, які одержує покупець при придбанні вже існуючого та діючого підприємства (за рахунок сформованого іміджу) в порівнянні з організацією нового самостійного бізнесу. Вартість гудвілу залежить від наявності досвіду працівників, напрацьованих ділових зв'язків підприємства, престижу його товарних знаків, постійної клієнтури, раціонально організованої системи збуту, сприятливих кредитних умов, прихильності споживачів тощо.

Особливості відображення гудвілу в обліково-аналітичній та податковій системах значно відрізняються. Так, вартість гудвілу в обліково-аналітичній системі підлягає амортизації, а в податковій системі – не підлягає амортизації та не враховується при визначенні валових витрат платника податку. В Україні проблема обліку гудвілу пов'язана з неможливістю ідентифікувати цю категорію з об'єктами нематеріальних активів, що призводить до виключення інформації щодо вартості гудвілу з фінансової звітності підприємства.

Організацію практичної роботи з оцінки вартості підприємства пропонується починати з вибору методики оцінки та проводити за такими етапами:

1. Укладання договору на проведення оцінки вартості підприємства.
2. Збір вихідної інформації про об'єкт оцінки.
3. Вибір та обґрунтування методології оцінки з врахуванням наявної інформаційної бази.
4. Вибір та застосування методичних підходів, методів та оцінних процедур.
5. Проведення аудиторської перевірки та інвентаризації майна, якщо це передбачено у законодавчому порядку або визначено обраним методологічним підходом.
6. Порівняння та узгодження отриманих результатів оцінки після застосування різних методичних підходів і методів оцінки.
7. Складання звіту про оцінку підприємства та висновку про його вартість на дату оцінки.
8. Затвердження результатів оцінки вартості підприємства з особами, що її замовили.
9. Рецензування звіту щодо оцінки вартості підприємства з метою підвищення контролю за якістю проведеної оцінки та прийняття управлінських рішень.

Як вже відзначалося, складовою інтелектуального капіталу є інтелектуальна власність підприємства, об'єкти якої обліковують на рахунку 12 «Нематеріальні активи» з використанням субрахунків відповідно до груп. Організація обліку об'єктів інтелектуальної власності має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню

інформації, прозорості та достовірності даних. Керівнику підприємства з метою оперативного отримання повної інформації щодо різних об'єктів інтелектуальної власності доцільно забезпечити належну організацію цієї ділянки обліку на підприємстві із залученням фахівців.

Організацію обліку об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві необхідно починати з процесу підготовки облікової політики, яка має певні особливості. Наказ про облікову політику запропоновано формувати за трьома етапами, такими як – організаційний, технологічний, заключний [7, с. 60]. На організаційному етапі облікового процесу керівник призначає групу фахівців, які обов'язково беруть участь в процесі підготовки проекту наказу про облікову політику. Вони мають обґрунтовувати форму ведення бухгалтерського обліку. На технологічному етапі – найбільш складному та громіздкому – фахівці мають здійснити огляд та запропонувати побудову бухгалтерської служби, тип структури апарату бухгалтерії, форму організації облікового процесу за технічними ознаками, які є основними на кожному підприємстві. Також необхідно організувати обліковий процес по кожній ділянці, зважити, надати оцінку загальним й специфічним принципам та методам організації обліку, які є альтернативними, залежать від галузі та специфіки діяльності даного підприємства. При прийнятті ефективних управлінських рішень пропонується розглянути обрані методи в ув'язуванні з показниками фінансово-господарської діяльності підприємства та провести оцінку їх переваг у майбутньому. На заключному етапі готується й докладно обговорюється проект наказу про облікову політику підприємства, і тільки після врахування пропозицій та внесення змін керівник затверджує його. В Наказі про облікову політику мають також визначатися терміни проведення інвентаризації об'єктів інтелектуальної власності з метою виявлення об'єктів нематеріальних активів, які не враховані в обліку підприємства та здійснення фактичної і документальної перевірки законності відображення в балансі інших нематеріальних об'єктів.

Як відомо, організація облікового процесу здійснюється за трьома етапами – первинним, поточним, підсумковим. Розглянемо організацію первинного та поточного обліку об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві на технологічному етапі. Фахівцям підприємства на цьому етапі необхідно визначити та структурувати інтелектуальну власність за групами (група права на об'єкти промислової власності, група об'єктів авторського права та суміжних з ним прав, група об'єктів права на знаки для товарів та послуг) та об'єктами обліку (винахід, корисна модель тощо). Для зручності здійснення цих процедур пропонується скористатися класифікацією, що наведена у праці [8, с. 43]. На етапі первинного обліку необхідно також відібрати та скомпонувати облікові номенклатури і носії облікової інформації щодо об'єктів інтелектуальної власності. Розглянемо на цьому етапі облікового процесу процедуру документального забезпечення об'єктів інтелектуальної власності. Так, починати організацію облікового процесу на первинному етапі необхідно з відбору:

1. Облікових номенклатур, організація яких включає два види робіт – вибір (формування) економічної інформації, що має бути відображена в обліково-аналітичній системі підприємства, та складання переліку господарських фактів про форми функціонування майна і капіталу підприємства.

2. Носіїв облікових номенклатур, до яких належать будь-які матеріальні носії, зокрема, типові форми облікової документації (інвентарна картка, акт вибуття тощо), облікові реєстри, форми звітності або договори та інші документи тощо. Носії облікових номенклатур за кожною окремою ділянкою (наприклад, об'єкти інтелектуальної власності) формують в альбоми первинних документів.

Нами сформовано й запропоновано перелік форм первинних документів (табл. 1), який може сприяти прозорості та вірогідності отриманої облікової інформації, спрощенню праці бухгалтерів на підприємстві.

Таблиця 1 – Перелік форм первинних документів для обліку об’єктів інтелектуальної власності (фрагмент)

№ з/п	Номер (код) форми згідно з альбомом	Документ	Формат	Призначення документа
1	2	3	4	5
1	Типова форма № НА-1	Акт введення в господарський оборот об’єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів	A4	Застосовується для оформлення операцій із введення в господарський оборот і використання окремих придбаних (створених) об’єктів права інтелектуальної власності. Акт складається в одному примірнику на основі технічної, науково-технічної та іншої документації (ліцензійний або авторський
2	Типова форма № НА-2	Інвентарна картка обліку об’єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів	A4	Застосовується для аналітичного обліку об’єктів права інтелектуальної власності та групи однотипних за призначенням та умовами використання об’єктів, що надійшли в одному календарному місяці до однієї особи, що відповідальна за їх використання. Інвентарна картка заповнюється в одному примірнику на кожний об’єкт або групу об’єктів на основі типової
3	Типова форма № НА-3	Акт вибуття (ліквідації) об’єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів	A4	Застосовується для оформлення вибуття об’єктів при їх списанні (ліквідації). Акт складається у двох примірниках комісією, що призначена наказом (розпорядженням) керівника підприємства.
4	Типова форма № НА-4	Інвентаризаційний опис об’єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів	A4	Застосовується для оформлення даних інвентаризації окремо за кожним місцем знаходження об’єктів та за кожною особою, що несе відповідальність за використання об’єктів. В опис включається кожний об’єкт окремо.

Основу організації поточного етапу визначають аналітичний та синтетичний облік. З метою організації поточного обліку різних об’єктів інтелектуальної власності, на які підприємством були отримані відповідні охоронні документи (наприклад, патент), запропоновано робочий план рахунків (табл. 2).

Таблиця 2 – Робочий план рахунків для обліку об’єктів інтелектуальної власності (фрагмент)

Синтетичні рахунки (рахунки першого порядку)		Субрахунки				Об’єкт аналітичного обліку
		рахунки другого порядку		рахунки третього порядку		
Код	Назва	Код	Назва	Код	Назва	
1	2	3	4	5	6	7
12	Нематеріальні активи	124	Права на об’єкти промислової власності	1241	винаходи	винахід
				1242	корисні моделі	корисна модель
				1243	промислові зразки	промисловий зразок
		125	Авторські та суміжні з ними права	1251	комп’ютерна програма	комп’ютерна програма
				1252	база даних	база даних

Для підготовки робочого плану рахунків використовують план рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій (типовий план рахунків). Розробкою робочого плану рахунків на підприємстві займається фахівець з обліку. Субрахунки використовуються підприємством з врахуванням потреб управління та можуть доповнюватися введенням нових субрахунків (рахунків другого, третього порядків). Однак інструкція щодо застосування типового плану рахунків вимагає збереження вже затверджених кодів (номерів) субрахунків. Затверджується робочий план рахунків керівником підприємства.

Висновки. Термін «інтелектуальний капітал» ототожнюють з інтелектуальною власністю, інтелектуальними ресурсами і гудвілом підприємства.

Запропоновано, організацію практичної роботи з надання оцінки вартості підприємства проводити за дев'ятьма етапами, що сприятиме підвищенню контролю за якістю оцінки та своєчасному прийняттю управлінських рішень.

Проаналізовано структуру розподілу обсягів фінансування інноваційної діяльності у промисловості та визначено, що вагомим внутрішнім джерелом фінансування підприємств є амортизація.

До авторських рекомендацій, що запропоновані стосовно організації обліку об'єктів інтелектуальної власності на первинному та поточному етапах належать – перелік форм первинних документів та робочий план рахунків підприємства.

Належна організація обліку об'єктів інтелектуальної власності, як складової інтелектуального капіталу, сприятиме його своєчасному відтворенню, управлінню якістю інтелектуальних ресурсів в обліково-аналітичній системі та ефективній діяльності й розвитку підприємства.

Список літератури

- 1 Статистичний щорічник України за 2005 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Видавництво “Консультант”, 2006. – 576 с.
- 2 Бігдан І.А. Інтелектуальний капітал: проблемні питання обліку // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»: Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2006. – № 13 (1) – С. 75-77.
- 3 Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
- 4 Квачан О.С., Лівачка Т.М. Місцевий бюджет як джерело відтворення основного капіталу // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Збірник наукових праць. Випуск «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку» / Відп. ред. О.Є. Кузьмін. – Львів: Національний університет Львівська політехніка. – 2007. – № 576. – С. 109-115.
- 5 Городянська Л.В. Інструменти управління розміром амортизації підприємства та держави // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – Кіровоград: КНТУ. – 2006. – Ч. 2. – Вип. 10. – С. 46-51.
- 6 Онишко С.В., Серебрянський Д.М. Особливості реформування амортизаційної політики в Україні // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 13-19.
- 7 Городянська Л.В. Методологічні аспекти організації амортизаційної політики на підприємстві // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції. Серія: «Підприємництво, менеджмент та маркетинг». Випуск XII № 2: збірник наукових праць. – Рівне: НУВГП. – 2006. – С. 57-63.
- 8 Городянська Л.В. Інтелектуальна власність як нематеріальний об'єкт обліку на підприємстві // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 4. – С. 41-46.

Исследовано экономическое содержание категорий «интеллектуальный капитал», «инвестиции», «гудвилл» и механизм инвестирования интеллектуального капитала предприятия за счет роста качества персонала. Предложена организация учета объектов интеллектуальной собственности на предприятии.

Economic maintenance of categories is explored «intellectual capital», «investments», «goodwill» and mechanism of investing of intellectual capital of enterprise due to growth of quality of personnel. Organization of consideration of objects of intellectual own on an enterprise is offered.

УДК 657

Н.А. Грішина, магістр

Кіровоградський національний технічний університет

Особливості класифікації основних засобів

У статті розглянуто сутність терміну «основні засоби», проаналізовані вимоги до класифікації основних засобів з точки зору фінансового та податкового обліку. Зроблена спроба поєднати вимоги податкового та фінансового обліку щодо класифікації шляхом розробки узагальненої класифікації. Наведено рекомендації щодо практичного застосування розробленої класифікації.

бухгалтерський облік, податковий облік, основні засоби, класифікація

Виготовлення продукції здійснюється в процесі взаємодії праці людини та певних засобів виробництва. При найзагальнішому групуванні засоби виробництва підприємства можна поділити на дві великі групи – засоби праці та предмети праці. Засоби праці є первинним чинником організації виробничого процесу, оскільки процес виробництва передусім потребує засобів праці, а вже потім предметів праці. Саме тому в економічній теорії засоби праці підприємства отримали назву „основні засоби”, тобто засоби, що складають основу виробничого процесу.

Економічний зміст категорії „основні засоби” значно залежить від точки зору з якої ми його оцінюємо. Так, для загальної економічної теорії - це засоби праці; в сучасній економічній теорії вони визначаються з точки зору терміну обороту та є необоротними активами. Фінансовий аспект пов'язаний, передусім, із забезпеченням відтворення основних засобів, тобто основні засоби тут визначаються з точки зору джерел їх фінансування. З фіскальної точки зору основні засоби є витратами, що поступово на протязі певного періоду зменшують оподатковуваний прибуток.

Розглядаючи систему обліку основних засобів слід брати до уваги наявність двох чинників її формування: об'єкт обліку – власне основні засоби; суб'єкт обліку – підприємство, що веде облік своїх (або орендованих) основних засобів та визначає внутрішню його методологію в обліковій політиці.

Проблеми обліку основних засобів знайшли своє відображення в працях А. Білоусової, С. Голова, Л. Городянської, О. Кірей, І. Назарбаєвої, Л. Сука та інших. Поряд з цим, практика свідчить, що більшість бухгалтерів формально підходять до питань класифікації основних засобів. Тому мета даної публікації полягає у розробці методичних підходів щодо напрямків практичного застосування класифікації основних засобів.

У своїй роботі бухгалтеру доводиться мати справу, як мінімум, з двома системами класифікації засобів праці: бухгалтерською і податковою. До набрання чинності Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” (П(С)БО 7) бухгалтерська та податкова класифікації збігалися. Після затвердження П(С)БО 7

ситуація докорінно змінилася, і зараз це вже дві різні класифікації, кожна з яких побудована за своїми принципами.

Деякі вимоги до класифікації визначені на законодавчому рівні. Зокрема, згідно з п.5 П(С)БО 7 основні засоби розподіляються спочатку на три групи – власне основні засоби, так звані інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції. Сформулювати критерії, за якими відбувається розподіл, досить складно, тим паче що ніяких пояснень з цього приводу у стандарті немає. З теоретичних позицій такий розподіл взагалі не можна визнати обґрунтованим. Не зовсім зрозуміла і його мета. Правила обліку, особливо для двох перших груп, практично однакові. Певні особливості обліку наявні тільки стосовно об'єктів, що належать до підгруп “Бібліотечні фонди” і “Малоцінні необоротні матеріальні активи”. Міжнародний стандарт фінансової звітності 16 “Основні засоби” нічого подібного не вимагає, а запропонована ним же класифікація заснована на інших принципах і застосовується тільки для переоцінки основних засобів.

Проте класифікація основних засобів в П(С)БО 7 не обмежується одним ступенем: групи основних засобів та інших необоротних матеріальних активів діляться на підгрупи. У групі “Основні засоби” об'єкти згруповані відповідно до їх функціонального призначення. У групі “Незавершені капітальні інвестиції” підгрупи взагалі не виділені. А от у групі “Інші необоротні матеріальні активи” підгрупи сформовані на основі різних ознак: більша частина за функціональним призначенням, а підгрупа “Малоцінні необоротні матеріальні активи” формується виходячи з вартісної ознаки, яку підприємство встановлює самостійно. На практиці дуже часто виникає питання, пов'язане з тим, яка з оцінок важливіша. Наприклад, це стосується предметів прокату, вартість яких менше вартісної ознаки, встановленої для малоцінних необоротних матеріальних активів (підгрупа предметів прокату або підгрупа “Малоцінних необоротних матеріальних активів”). Це залежить від пріоритетів, визначених самим підприємством. І оскільки правила обліку для цих груп дещо відрізняються, будь-яке рішення, прийняте підприємством, буде правильним. Тим паче що класифікація в цьому плані аж ніяк не впливає на податковий облік.

З метою оподаткування застосовується класифікація, встановлена пп. 8.2.2 ст.8 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”. Відповідно до неї основні фонди розподілені на чотири групи. Мета цієї класифікації зрозуміла: для кожної групи встановлено свою норму амортизації. А оскільки ці норми значною мірою відрізняються одна від одної, то неправильна класифікація основних фондів може мати серйозні наслідки.

Помилки в бухгалтерській класифікації, тобто неправильне віднесення об'єкта до тієї або іншої підгрупи, будь-яких значних наслідків не мають.

Узагальнення вимог податкового та фінансового обліку щодо класифікації основних засобів подано табл. 1.

Таблиця 1 - Ознаки класифікації основних засобів та основних фондів

№ п/п	Класифікаційні угруповання	Бухгалтерський облік	Податковий облік
	А	Б	В
1	Класифікація за ознакою належності		
1.1	власні	Облік здійснюється за різними правилами: власні – згідно з П(С)БО 7, орендовані та отримані у лізинг – згідно з П(С)БО 14. Власні та придбані у фінансовий лізинг обліковуються на балансі, орендовані – за балансом	По-різному відображаються у податковому обліку: власні – згідно зі ст.8 Закону про прибуток, придбані у фінансовий лізинг або отримані в операційну оренду – згідно з пп. 7.9.6 ст.7 Закону про прибуток
1.2	Придбані у фінансовий лізинг (оренду)		
1.3	Орендовані на умовах операційної (оперативної) оренди		
2	Класифікація за ознакою напрямку використання		
2.1	призначені для використання у господарській діяльності, у тому числі передані в оренду	У сучасному бухгалтерському обліку основні засоби не діляться на виробничі та невиробничі, але розподіл залежно від напрямку діяльності (основна виробнича, адміністративна, збутова тощо) надзвичайно важливий, адже від цього залежить, як класифікуватимуться (на який рахунок списуватимуться) амортизаційні відрахування	Облік невиробничих фондів здійснюється за особливими правилами, встановленими пп. 8.1.4 ст.8 Закону про прибуток
2.2	невиробничі		
3	Класифікація за ознакою місця використання		
3.1	Головне підприємство	Якщо філії ведуть облік окремо, а потім складають загальний баланс, облік головного підприємства матиме деякі особливості	На думку ДПАУ, місце використання об'єктів основних фондів має значення і для розрахунку суми консолі до-ваного податку на прибуток, і при самостійній сплаті податку кожною філією
3.2	Структурний підрозділ (філія)		
4	Класифікація за ознакою джерела фінансування		
4.1	Придбані за власні кошти	Має значення тільки для управлінського обліку	Не має значення
4.2	Придбані за кредитні кошти або кошти цільового призначення		
4.3	Придбані в обмін на корпоративні права тощо		
5	Класифікація за ознакою переоцінки		
5.1	переоцінені	Переоцінка та вибуття раніше переоцінених об'єктів відображаються в обліку інакше, ніж ці операції з об'єктами, що не підлягали переоцінці	Не має значення. І навіть проведення податкової індексації не впливає на подальший облік, тому немає потреби розподіляти основні фонди за цією ознакою
5.2	не переоцінювані		
6	Класифікація за ознакою поліпшень		
6.1	підлягали поліпшенням	Операції з поліпшеними основними засобами здійснюються за тими ж правилами, що й операції з об'єктами, які не підлягали поліпшенням	Ця ознака важлива тільки для орендованих об'єктів, оскільки існує спеціальна норма – пп. 8.8.2 ст.8 Закону про прибуток., яку слід враховувати при поверненні поліпшених орендованих об'єктів. Для власних основних фондів ця ознака не важлива
6.2	не підлягали поліпшенням		

Перелік ознак класифікації, наведений в табл. 1, не є вичерпним, але основні ознаки, найбільш важливі для бухгалтерського та податкового обліку, в ньому

відображені, а отже, цим переліком можна користуватись у практичній діяльності – для раціональної організації аналітичного обліку.

Джерелами інформації, необхідної для класифікації, є не тільки первинні документи, але й договори, а також розпорядчі та інші внутрішні документи.

З наведеного опису класифікаційних угруповань слідує, що процедура віднесення конкретного об'єкта до того або іншого угруповання потребує спеціальних знань, а також залучення фахівців, які володіють цими знаннями. Оскільки прийняття об'єктів основних засобів в експлуатацію і оформлення відповідних первинних документів виконує комісія, яку призначає керівник підприємства, то організаційно цю проблему може бути вирішено так. У розпорядчому документі на створення приймальної комісії мають бути зазначені ті її члени, в обов'язки яких входить встановлення класифікаційних ознак об'єктів та їх належного оформлення в Акті приймання (типова форма № ОЗ-1).

Щоб полегшити цю роботу у методичному плані, на підприємстві доцільно розробити локальний класифікатор, який застосовувався б до номенклатури основних засобів, що склалася. Такий документ має бути введений у дію наказом керівника підприємства з одночасним призначенням посадових осіб від бухгалтерії і технічних служб, які відповідають за його ведення та правильне використання.

Список літератури

- 1 Білоусов А. Удосконалення документального оформлення операцій з основними засобами в умовах застосування П(С)БО 7 „Основні засоби” // Бухгалтерський облік і аудит.-2006.-№3.-с.49-51.
- 2 Голов С. Концепції амортизації та їх вплив на облік і управління в сучасних умовах // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. - №8. – С.9-15.
- 3 Городянська Л. Нарахування амортизації в єдиній системі // Бухгалтерський облік і аудит.-2006.-№7.-с.37-39.
- 4 Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 22 травня 1997 р. № 283/97-ВР.
- 5 Кірей О., Садівнича Т. Класифікація основних засобів та основних фондів: практичні рекомендації // Збірник систематизованого законодавства. – 2003. – № 11. – с. 17-24.
- 6 Назарбаєва И. Основные фонды: меж трёх законов... // Бухгалтерия. – 2004. – № 37. – с. 62-66.
- 7 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 лютого 2000 р. № 92.
- 8 Сук Л., Сук П. Облік основних засобів // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2003. – № 13. – с. 2-17.

В статье рассмотрена сущность термина «основные средства», проанализированы требования, предъявляемые к классификации основных средств с точки зрения финансового и налогового учёта. Осуществлена попытка объединить требования налогового и финансового учёта относительно классификации путём разработки обобщенной классификации. Предложены рекомендации по практическому использованию разработанной классификации.

In the article essence of term is considered the «fixed assets», requirements, produced to classification of the fixed assets from point of financial and tax account, are analysed. An attempt to unite the requirements of the fiscal and accounting in relation to classification by development of the generalized classification is carried out. Offered to recommendation on the practical use of the developed classification.

Вплив приватизації на економіку регіонів України

Статтю присвячено дослідженню впливу приватизації на регіональну економіку, розробці методичних засад корегування державної економічної політики у сфері приватизації на рівні регіонів. **приватизація, регіони, гармонійний розвиток, дезінтегрованість, міжрегіональні диспропорції, асиметричність**

Приватизація суттєво вплинула на розвиток регіонів, які отримали значний імпульс в наслідок дії факторів, що залежали від умов регіонального рівня. Саме приватизація сприяла підвищенню ефективності виробничих фондів і трудових ресурсів з одного боку і з іншого супроводжувалася багатьма негативними процесами з точки зору задоволення суспільних проблем та економічної ефективності.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики приватизації, зробили українські вчені й практики, зокрема О.І. Амоша, А.С. Гальчинский, В.М. Гесць, Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, Т.М. Качала, О.Й. Пасхавер, Я.Б. Усенко, В.К.Черняк, М.В.Чечетов, А.А.Чухно, Ю.В.Яковлев та ін.

Проте регіональні аспекти цієї проблеми вивчені недостатньо. Потребує також корегування державна економічна політика у сфері приватизації на рівні регіонів. В цілому вирішення цих проблем дозволить забезпечити гармонійний соціально - економічний розвиток регіону, що відповідатиме цілям нашої країни.

Приватизація, яка почалася в Україні у 1992 році в основному виконала своє головне економічне завдання щодо забезпечення формування недержавного сектору економіки. Станом на початок 2006 р. форму власності змінили 102154 підприємства, з них державної форми власності 25763 підприємства і комунальної власності 76391 підприємство. У Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України об'єкти приватної власності склали 78,3 %, об'єкти державної та державної корпоративної власності - 4,1 %, об'єкти комунальної та комунальної корпоративної власності - 7,4, об'єднання громадян, щодо яких форма власності не зазначається - 10,1 %. Станом на 01.10.2005 первісна вартість основних засобів та нематеріальних активів підприємств, які змінили форму власності, складала 307943,0 млн. грн., що становило 35,1 % від вартості основних засобів та нематеріальних активів усіх підприємств і організацій України. Різними були обсяги приватизації по регіонах України. За часткою регіону в загальній кількості об'єктів, які змінили форму власності, на початок 2006 року можна виділити десять груп регіонів:

- перша підгрупа: до 2% підприємств, приватизованих в регіоні від загальної кількості підприємств приватизованих в Україні – три регіони;
- друга підгрупа: більше 2% до 3% підприємств, приватизованих в регіоні від загальної кількості підприємств приватизованих в Україні – чотирнадцять регіонів;
- третя підгрупа: більше 3% до 4% підприємств, приватизованих в регіоні від загальної кількості підприємств приватизованих в Україні – один регіон;
- четверта підгрупа: більше 4% до 5% підприємств, приватизованих в регіоні від загальної кількості підприємств приватизованих в Україні – три регіони;

- п'ята підгрупа: більше 5% до 6% підприємств, приватизованих в регіоні від загальної кількості підприємств приватизованих в Україні – два регіони;
- шоста підгрупа: більше 6% до 7% підприємств, приватизованих в регіоні від загальної кількості підприємств приватизованих в Україні – один регіон;
- сьома підгрупа: більше 8% до 9% підприємств, приватизованих в регіоні від загальної кількості підприємств приватизованих в Україні – один регіон,
- дев'ята підгрупа: більше 9% до 10% підприємств, приватизованих в регіоні від загальної кількості підприємств приватизованих в Україні – один регіон
- десята підгрупа: більше 10% до 11% підприємств, приватизованих в регіоні від загальної кількості підприємств приватизованих в Україні – один регіон

Класифікація регіонів за часткою регіону в загальній кількості об'єктів, які змінили форму власності, на початок 2006 року наведена в табл. 1.

Таблиця 1 - Кількість об'єктів, які змінили форму власності, за регіонами на початок 2006 року

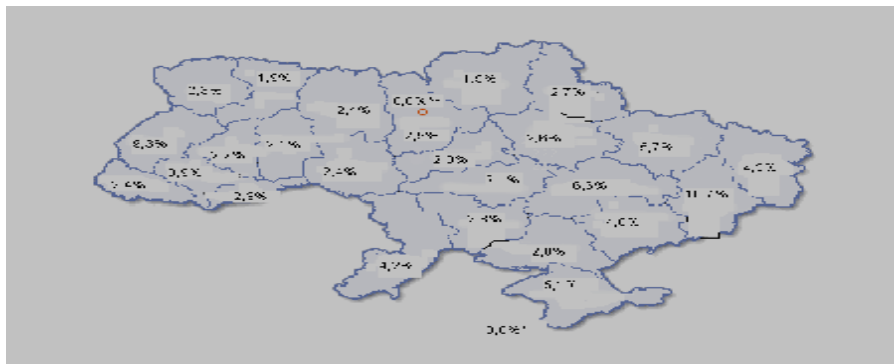
Група регіонів за рейтингом	Регіони України (області, міста)	Усього		У тому числі	
		Кількість	Частка регіону %	Державну	Комунальну
	Україна	102154	100	25763	76391
X	Донецька	10928	10,7	3980	6948
IX	Львівська	9547	9,3	1238	8309
VIII	Київ	8995	8,8	949	8046
VI	Дніпропетровська	6778	6,6	1685	5093
V	Харківська	5818	5,7	1411	4407
	Республіка Крим	5167	5,1	347	4820
IV	Луганська	4403	4,3	1551	2852
	Одеська	4287	4,2	1275	3012
	Запорізька	4112	4,0	1184	2928
III	Івано-Франківська	3641	3,6	450	3191
II	Київська	2915	2,9	1028	1887
	Миколаївська	2834	2,8	932	1902
	Сумська	2725	2,7	793	1932
	Тернопільська	2716	2,7	675	2041
	Полтавська	2664	2,6	811	1853
	Закарпатська	2493	2,4	380	2113
	Вінницька	2477	2,4	1035	1442
	Житомирська	2448	2,4	1128	1320
	Чернівецька	2383	2,3	433	1950
	Волинська	2351	2,3	634	1717
	Хмельницька	2193	2,1	541	1652
	Кіровоградська	2112	2,1	625	1487
	Черкаська	2065	2,0	720	1345
	Херсонська	2058	2,0	501	1557
I	Рівненська	1964	1,9	738	1226
	Чернігівська	1494	1,5	575	919
	Севастополь	548	0,6	144	442

Найбільша кількість підприємств приватизована в Донецькій області – 10928 підприємств, Львівській області - 9547 підприємств і м. Києві – 8995 підприємств, найменша в м. Севастополі, Чернігівській і Рівненській областях, відповідно -548, 1494, та 1964 підприємств.

На перші дві групи до якої входить 17 регіонів України приходить 37,7% приватизованих підприємств, група середняків - третя, четверта і п'ята групи 6 регіонів – 26,8 % усіх приватизованих підприємств група регіонів - лідерів - на долю чотирьох

регіонів, які входять в шосту, восьму, дев'яту і десяту групи приходить ся 35,5 % усіх приватизованих підприємств. Наведена класифікація в цілому свідчить про наявність диспропорцій в економічному розвитку регіонів, (табл. 1).

Загальну картину приватизації в Україні можна дослідити за допомогою схеми рис. 1.



*м. Севастополь, **м. Київ

Рисунок 1 - Характеристика приватизації в Україні (з 1992 року по 2005 рік включно), частка регіонів в загальній кількості приватизованих об'єктів

Данні, наведений в табл. 1, і на рис. 1. свідчить про нерівномірність процесу приватизації в Україні. Найбільша кількість об'єктів приватизована у Донецькому регіоні – 10929 одиниць, що складає 10,7 % від загальної кількості об'єктів, найменша кількість у м. Севастополі, відповідно 586 об'єктів, що складає 0,6 % від загальної їх кількості.

При цьому слід відмітити, що підприємницька діяльність в регіонах, про що в значній мірі можна судити по кількості об'єктів, зареєстрованих в регіонах у Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій, розвивалася відповідно до тенденцій розвитку приватизації, табл. 2.

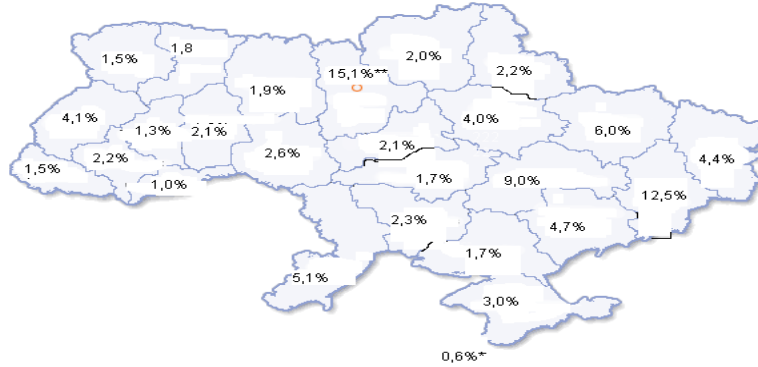
Таблиця 2 - Характеристика деяких аспектів приватизаційних процесів

Показник		Групи регіонів		
		I-II	III-V	VI,VIII,IX,X
Кількість регіонів, в групі	регіонів	17	6	4
Частка приватизованих підприємств,	%	37,7	26,8	35,5
Частка підприємств зареєстрованих в Єдиному державному реєстрі,	%	38,1	26,3	35,6
Валова додана вартість за регіонами	млн. грн.	90860	117239	137014
	%	26,33	33,97	39,70
Кількість постійного населення	осіб	18901068	17169972	10756979
	%	40,13	36,45	22,84
Валова додана вартість у розрахунку на одну особу за регіонами	грн./особу	48071,4	68281,4	127372

Данні, наведені в таблиці 2, свідчать про величезний вплив, який має приватизація на розвиток підприємницької діяльності в регіонах. Крім того, слід визначити, ще одну важливу тенденцію розвитку підприємницької діяльності в регіонах: випереджаючі темпи зростання ділової активності в столиці. З 1997 по 2005 рік кількість об'єктів, зареєстрованих в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України збільшилось в 1,74 рази, в м. Києві в 2,47 рази.

До 2004 року узагальнюючим показником, який характеризує рівень розвитку економіки регіонів була валова додана вартість (ВДВ), починаючи з розрахунків за 2004 рік, - валовий регіональний продукт (ВРП) (табл. 3).

Приватизація стала поштовхом розвитку економіки України в цілому. Починаючи з 1996 року по 2004 рік, ВДВ і відповідно ВРП в Україні зріс в 4,98 рази. У всіх регіонах країни зростали ВДВ і відповідно ВРП, проте темпи зростання були різними: найбільші в м. Києві – в 12,02 рази, найменші в Черкаській області в 3,26 рази. Загальну картину виробництва ВДВ і відповідно ВРП по регіонах України проаналізуємо за допомогою рис. 2.



*м. Севастополь, **м. Київ

Рисунок 2 - Характеристика приватизації в Україні (з 1992 року по 2005 рік включно), частка регіонів в загальній валовій вартості України

По рівню економічного розвитку намітилась ще значніша асиметрія ніж та, яку виявили по показнику “частка регіонів в загальній кількості приватизованих об’єктів”.

Дуже важливим показником, який характеризує рівень економічного розвитку регіону є валова додана вартість в розрахунку на одну особу, табл. 4.

Різними були рівень і темпи зростання ВДВ і відповідно ВРП у розрахунку на одну особу за регіонами. Так в цілому по Україні цей показник зріс в 5,44 рази, найбільше в м. Києві – в 11,94 рази, найменше в Черкаській області в 3,58 рази. Треба відмітити що тенденції зростання ВДВ і відповідно ВРП в Україні були однаковими.

У 1996 році співвідношення між максимальним (1937 грн./особу м. Київ) та мінімальним (723 грн./особу Закарпатська область) значеннями ВДВ на одну особу складало 2,68 рази, а у 2004 році між максимальним (23130 грн./особу м. Київ) та мінімальним (3516 грн./особу Тернопільська область) значеннями ВДВ на одну особу складало – 6,58 разів. Загалом, з 27 регіонів лише в чотирьох (Житомирська, Запорізька, м. Київ, м. Севастополь) темпи зростання ВДВ на одну особу перевищували середньо українські, для п’яти (м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Полтавська області) обсяги ВДВ на одну особу вищі за середні по Україні, й саме на ці регіони припадає 43,23 % ВДВ України. Якщо в 1996 році ВДВ у розрахунку на одну особу перевищувало середній показник в 10 регіонах України, то в 2004 році – тільки в п’яти регіонах.

Таблиця 3 - Валова додана вартість за регіонами, у фактичних цінах, млн.грн.

Група	Підгрупи	Регіони	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1996-2004	%
А	I	Україна*	69287	77650	82834	103847	137993	183296	204342	244497	345113	1448859	100
		Севастополь	341	387	375	452	654	1198	1396	1724	2213	8740	0,60
		Чернівецька	841	918	917	1067	1313	1864	2135	2539	3277	14871	1,03
		Тернопільська	1091	1147	1243	1473	1853	2347	2631	3098	3948	18831	1,30
		Волинська	1012	1096	1190	1504	2195	2872	3112	3512	4994	21487	1,48
		Закарпатська	932	1025	1138	1563	2151	2781	3211	4016	5297	22114	1,53
		Херсонська	1321	1612	1578	1856	2348	2999	3265	3799	5200	23978	1,65
		Кіровоградська	1302	1353	1417	1675	2159	3174	3399	4023	5594	24096	1,66
		Рівненська	1397	1501	1594	1988	2513	3186	3467	4053	5599	25298	1,75
		Житомирська	1768	1827	1892	2255	2835	3173	3549	4201	5947	27447	1,89
		Чернігівська	1739	1837	1933	2388	3073	3465	3836	4576	6181	29028	2,00
		Хмельницька	1854	2010	2028	2383	2949	3611	3944	4698	6344	29821	2,06
		Черкаська	2033	2205	2245	2546	3179	3590	3852	4565	6623	30838	2,13
		Івано-Франківська	1483	1600	1778	2309	3117	3901	4518	5544	7311	31561	2,18
		Сумська	1897	2099	2180	2526	3495	4121	4384	4822	6275	31799	2,19
Б	II	Миколаївська	1737	1891	1953	2412	3314	4353	4702	5337	7934	33633	2,32
		Вінницька	2140	2298	2439	2828	3802	5008	5319	6167	8123	38124	2,63
		16 регіонів	22888	24806	25900	31225	40950	51643	56720	66674	90860	411666	28,41
		Республіка Крим	2161	2437	2586	3350	4085	5492	6033	7309	9901	43354	2,99
		Київська	3015	3278	3527	4233	5926	6439	6868	8129	11883	53298	3,68
		Полтавська	2974	3322	3655	4543	5712	6638	7811	8853	13983	57491	3,97
		Львівська	3016	3132	3362	4248	5850	7305	8578	10547	13992	60030	4,14
		Луганська	3464	3784	3866	5010	6403	7451	8570	9954	14672	63174	4,36
		Запорізька	3767	4247	4687	5952	7568	7968	8629	10177	15255	68250	4,71
		Одеська	3533	3997	4190	5381	7072	9525	10788	12792	17029	74307	5,13
		Харківська	4331	4893	5309	6505	8271	10465	11801	14515	20524	86614	5,98
		8 регіонів	26261,00	29090,00	31182,00	39222,00	50887,00	61283,00	69078,00	82276,00	117239,00	506518,00	34,96
		Дніпропетровська	6536	7049	7656	9575	13163	16340	18059	21311	30040	129729	8,95
		Донецька	8499	9165	9828	12711	17278	22863	25285	30316	45617	181562	12,53
		В	XIV	Київ	5103	7541	8268	11114	15715	31167	35200	43920	61357
3 регіони			20138	23755	25752	33400	46156	70370	78544	95547	137014	530676	36,627

Таблиця 4 - Валова додана вартість у розрахунку на одну особу за регіонами (у фактичних цінах; грн.)

	Регіони	Роки					
		1996	2000	2001	2002	2003	2004
1	Республіка Крим	986	1937	2691	2979	3633	4951
	%	100	196,5	272,92	302,13	368,46	502,1
2	Вінницька	1145	2104	2812	3019	3534	4700
	%	100	183,8	245,59	263,67	308,65	410,5
3	Волинська	942	2077	2702	2943	3339	4771
	%	100	220,5	286,84	312,42	354,46	506,5
4	Дніпропетровська	1706	3562	4558	5090	6058	8609
	%	100	208,8	267,17	298,36	355,1	504,6
5	Донецька	1646	3509	4692	5263	6385	9713
	%	100	213,2	285,05	319,74	387,91	590,1
6	Житомирська	1199	1987	2269	2570	3074	4397
	%	100	165,7	189,24	214,35	256,38	366,7
7	Закарпатська	723	1677	2208	2557	3207	4238
	%	100	232	305,39	353,67	443,57	586,2
8	Запорізька	1821	3795	4114	4498	5353	8093
	%	100	208,4	225,92	247,01	293,96	444,4
9	Івано-Франківська	1012	2142	2756	3213	3958	5238
	%	100	211,7	272,33	317,49	391,11	517,6
10	Київська	1597	3255	3506	3780	4513	6652
	%	100	203,8	219,54	236,69	282,59	416,5
11	Кіровоградська	1069	1860	2790	3025	3632	5122
	%	100	174	260,99	282,97	339,76	479,1
12	Луганська	1253	2439	2900	3394	3997	5973
	%	100	194,7	231,44	270,87	318,99	476,7
13	Львівська	1095	2159	2768	3277	4049	5396
	%	100	197,2	252,79	299,27	369,77	492,8
14	Миколаївська	1299	2563	3422	3739	4284	6424
	%	100	197,3	263,43	287,84	329,79	494,5
15	Одеська	1371	2828	3843	4391	5245	7028
	%	100	206,3	280,31	320,28	382,57	512,6
16	Полтавська	1718	3423	4043	4825	5533	8841
	%	100	199,2	235,33	280,85	322,06	514,6
17	Рівненська	1171	2118	2709	2963	3475	4817
	%	100	180,9	231,34	253,03	296,75	411,4
18	Сумська	1364	2631	3149	3401	3795	5009
	%	100	192,9	230,87	249,34	278,23	367,2
19	Тернопільська	930	1605	2048	2313	2741	3516
	%	100	172,6	220,22	248,71	294,73	378,1
20	Харківська	1410	2799	3580	4070	5045	7182
	%	100	198,5	253,9	288,65	357,8	509,4
21	Херсонська	1048	1925	2537	2797	3287	4546
	%	100	183,7	242,08	266,89	313,65	433,8
22	Хмельницька	1233	2028	2511	2773	3337	4549
	%	100	164,5	203,65	224,9	270,64	368,9
23	Черкаська	1357	2203	2545	2764	3309	4853
	%	100	162,3	187,55	203,68	243,85	357,6
24	Чернівецька	893	1411	2015	2321	2771	3589

Продовження таблиці 4

	%	100	158	225,64	259,91	310,3	401,9
25	Чернігівська	1296	2407	2780	3108	3764	5163
	%	100	185,7	214,51	239,81	290,43	398,4
26	Київ	1937	5965	11944	13456	16697	23130
	%	100	308	616,62	694,68	862	1194
27	Севастополь	843	1682	3154	3684	4557	5847
	%	100	199,5	374,14	437,01	540,57	693,6
28	Україна	1356	2788	3766	4239	5114	7373
	%	100	205,6	277,73	312,61	377,14	543,7

Регіони в яких в 2004 році ВДВ у розрахунку на одну особу перевищувало середній показник, відмічені на мапі, рис. 3.

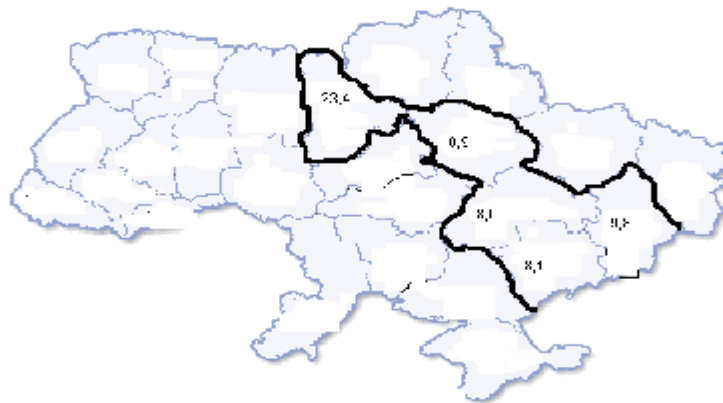


Рисунок 3 - Регіони в яких в 2004 році ВДВ у розрахунку на одну особу перевищувало середній показник (відмічені на мапі)

В економічному полі України виник коридор регіонів - лідерів, (Донецька, Запорізька, Дніпропетровська, Полтавська області, і м. Київ), у яких ВДВ у розрахунку на одну особу перевищувала середній показник (відмічені на рис. 3). Ці дані переконливо свідчать про поглиблення економічної дезінтегрованості, міжрегіональних диспропорцій, та асиметричного розвитку регіонів.

Зрозуміло, що рівень і структура ВДВ і відповідно ВРП залежить від галузевих особливостей регіону, можливостей пристосування регіонів з різною структурою економіки до ринкових умов. В цілому по народному господарству України структура виробленого валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності, представлена в табл. 5.

Найбільша частка валового внутрішнього продукту України в 2001- 2004 роках, за виключенням податків, вироблена в:

- обробній промисловості - 18,9%;
- інших видах економічної діяльності - 15,2%;
- транспорту і зв'язку - 12,4%;
- сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві - 12%.

Таблиця 5 - Частка окремих видів економічної діяльності у валовому внутрішньому продукті України, %

Види економічної діяльності	Роки				
	2001 - 2004	2001	2002	2003	2004
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	12	14,4	13	10,9	10,8
Добувна промисловість	4,1	4,2	4,4	4,1	3,9
Обробна промисловість	18,9	17,4	17,9	18,6	20,7
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	4,6	5,5	5,1	4,6	3,7
Будівництво	3,8	3,6	3,4	3,8	4,3
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля	9,6	11,0	10,9	11,8	12,6
Транспорт і зв'язок	12,4	12,0	12,2	13,1	12,2
Освіта	4,7	4,4	4,8	5,2	4,5
Охорона здоров'я та соціальна допомога	3,2	2,9	3,3	3,4	3,1
Інші види економічної діяльності	15,2	14,4	15,6	16,0	14,9
Оплата послуг фінансових посередників	89,2	88,4	89,1	89,9	89,2
Податки за виключенням субсидій на продукти	10,8	11,6	10,9	10,1	10,8
Валовий внутрішній продукт	100	100	100	100	100

На ці види економічної діяльності припадає абсолютно більша частка валового внутрішнього продукту України в 2003 році, яка з урахуванням податків становила 86,5%. Причому частка обробної промисловості має сталу тенденцію до зростання за рахунок часток сільського господарства, добувної промисловості, виробництва та розподілення електроенергії, газу та води.

Для з'ясування причин поглиблення диспропорцій в розвитку регіонів проаналізуємо структуру прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, який є базою для нарахування і джерелом сплати для більшості податків (табл. 6).

Таблиця 6 - Структура прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за видами економічної діяльності, %

Види економічної діяльності	Роки						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000-2005
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	12,6	4,7	0	3,9	6,2	5,8	5,6
Промисловість	63,7	45,0	19,3	36,2	42,6	44,1	42,4
Будівництво	0,3	3,8	0,0	0,1	1,7	1,4	1,4
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	8,6	12,4	29,3	2,9	15,6	14,8	14,1
Готелі та ресторани	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Транспорт і зв'язок	5,1	21,8	28,7	29,4	15,0	15,0	17,7
Фінансова діяльність	8,7	12,3	15,9	21,5	15,9	14,6	15,1
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	0,7	0,0	6,3	6,0	2,5	4,1	3,4
Колективні, громадські та особисті послуги	0,3	0,0	0,5	0,0	0,6	0,1	0,3
Україна	100	100	100	100	100	100	100

Найбільш прибуткові і зрозуміло найбільш ефективні з точки зору формування ВВП в 2000-2005 роках були наступні види економічної діяльності:

- промисловість - 42,4% усього прибутку в Україні;
- транспорт і зв'язок - 17,7% усього прибутку в Україні;
- фінансова діяльність - 15,1% усього прибутку в Україні;
- оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту - 14,1% усього прибутку в Україні;

Разом на ці галузі приходить 89,3% усього прибутку.

Підтвердженням нашої думки про вплив галузевої структури на рівень економічного розвитку регіонів ми знаходимо аналізуючи регіональну структуру ВДВ в розрізі окремих видів економічної діяльності (рис. 4).

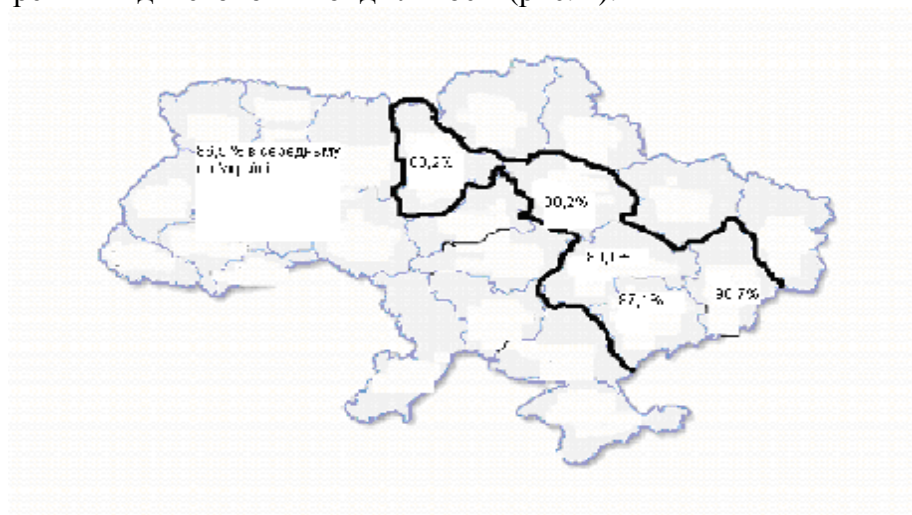


Рисунок 4 – Регіони, в яких в 2001-2003 частка ВДВ яка формувалася за рахунок високо прибуткових галузей, була вище за середню по Україні.

В усіх регіонах - лідерах без винятку, в 2001-- 2003 роках частка ВДВ яка формувалася за рахунок високо прибуткових галузей, була вище за середню по Україні. Ці високо прибуткових галузі (промисловість, транспорт і зв'язок, фінансова діяльність, оптова й роздрібна торгівля) є галузями історичної спеціалізації регіонів.

Цей факт є підтвердженням того, що приватизація посилила історичну спеціалізацію регіонів, що стало в тому числі фактором регіональної асиметрії.

Аналіз регіональної асиметрії переконливо доводить наявність таких тенденцій:

- виникнення розходжень між регіонами - лідерами, (Донецькою, Запорізькою, Дніпропетровською, Полтавською областями, і м. Києвом) та рештою областей України;
- зближенням між регіонами в межах коридору регіонів - лідерів, зумовленого фактично однаковою історичною спеціалізацією регіонів посиленою приватизацією;
- випереджаючого зростання економічного значення столиці України, яке не має адміністративного характеру, а зумовлене світовими тенденціями акумуляції ділової активності у головних мегаполісах.
- концентрацію економічного потенціалу країни в окремих регіонах, що істотно впливає на рівень і динаміку розвитку країни, її економічну безпеку.

Гармонійний розвиток України як суверенної держави, неможливий без ефективного та стабільного розвитку кожного її регіону. На шляху розбудови повноцінної господарської системи регіонів стоять інституційні, соціально-економічні

перешкоди, подолання яких є нагальною вимогою часу. Відсутність активної, вираженої державної регіональної політики за попередні 16 років призвела до посилення відцентрових та дезінтеграційних тенденцій на регіональному рівні, послаблення міжрегіональних економічних зв'язків та порушення ефективної взаємодії за вертикаллю "центр - регіони", диференціації регіонів за рівнем конкурентоспроможності та якості життя людей.

Подальше роздержавлення пов'язане з тим, що до процесу приватизації залучаються:

- все менш привабливі об'єкти;
- фінансово нестійкі підприємства.

Подолання негативних дезінтеграційних тенденцій можливе лише за допомогою ретельно зваженої, консолідованої і консолідуючої політики держави. Загалом, внутрішня інтеграційна політика держави повинна базуватися на наступних пріоритетах:

- упорядкування правових основ економічних і політичних відносин "центр - регіони";
- усунення основних суперечностей у міжбюджетних відносинах;
- збереження економічного контролю держави над стратегічними і галузеутворюючими об'єктами і природними ресурсами;
- диференційована цільова підтримка підприємств, особливо містоутворюючих, у депресивних регіонах;
- забезпечення повноцінного функціонування міжрегіональної транспортної, енергетичної та телекомунікаційної систем;
- формування сучасних інструментів заохочення розвитку депресивних територій;
- забезпечення зовнішньоекономічної безпеки регіонів і держави, підтримання раціонального співвідношення експортоорієнтованого та імпортозамінного виробництва.

Застосування вищенаведених пріоритетів дозволить перейти від пріоритету фіскальних завдань приватизації до запровадження системи залучення інвестицій на підприємства з метою забезпечення їх довгострокового розвитку та конкурентоспроможності.

Висновки. Приватизація суттєво вплинула на розвиток регіонів, які отримали значний імпульс в наслідок дії факторів, що залежали від умов регіонального рівня. В усьому цьому є як позитивні, так і негативні риси.

Приватизація посилила історичну спеціалізацію регіонів, що привело до поглиблення економічної дезінтегрованості, міжрегіональних диспропорцій, та асиметричного розвитку регіонів

Концентрація економічного потенціалу країни в окремих регіонах, істотно вплинула на рівень і динаміку розвитку країни, її економічну безпеку.

З метою зменшення економічної асиметрії розвитку регіонів, запропоновано корегувати засади державної економічної політики у сфері приватизації на рівні регіонів, до рівня, що дозволить забезпечити гармонійний соціально – економічний розвиток території, який відповідатиме цілям нашої країни.

Список літератури

- 1 Амоша О., Новикова О. Проблеми та шляхи соціальної орієнтації економіки України // Журнал європейської економіки. – Том 4 (№ 2), червень 2005. – С.173–184.

- 2 Гальчинський А. Складним шляхом реформ: деякі підсумки і перспективи.//Економіка України. – 1999. - № 6. - с.5-9.
- 3 Данилишин Б.М., Чернюк Л.Г., Фащевський М.І. Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів: методологія і практика. – Черкаси: ЧДТУ, 2006.-315 с.
- 4 Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі ХХ – ХХІ століть: нові пріоритети.- К.: Наукова думка, 2006.- 512 с.
- 5 Пасхавер О. Перспективи приватного підприємництва в Україні: приватизація і зростання нового капіталу.//Економіка України. – 2000. - №4. – С.31-39.
- 6 Статичний щорічник України за 2005 рік. Київ. 2006р. Консультант 576 с.
- 7 Статистичний збірник „Регіони України 2005”, частина І. Київ, 2005. 511 с.
- 8 Статистичний збірник „Регіони України 2005”, частина ІІ. Київ, 2005. 811 с.

Статья посвящена исследованию влияния приватизации на региональную экономику, разработке методических основ корректировке экономической политики государства в сфере приватизации на уровне регионов.

The article is devoted research of influence of privatization on a regional economy, to development of methodical principles of coregulation of public economic policy in the field of privatization at the level of regions.

УДК 657

Т.В. Дапринда, магістр, І.П. Олійник, магістр, С.А. Жанталай, магістр
Кіровоградський національний технічний університет

Інформаційне забезпечення фінансового оздоровлення сільськогосподарського підприємства в системі бухгалтерського обліку

В статті розглядаються проблеми обліку формування та розподілу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств вирішення яких спрямовано на фінансове оздоровлення. Питання розкриті на прикладі типового для Кіровоградської області сільськогосподарського підприємства.
сільськогосподарські підприємства, фінансове оздоровлення, фінансовий результат, організація обліку формування та розподілу фінансових результатів

В сільськогосподарських підприємствах спостерігаються кризові явища, що в першу чергу стосується кризи прибутковості. Серед заходів фінансового оздоровлення основним є спрямування менеджменту підприємств на підвищення фінансових результатів та формування стабільної мотивації інвесторів до розвитку бізнесу. Проблема якості і достовірності облікової інформації, як на рівні внутрішнього менеджменту, так і на рівні зовнішніх користувачів постає з особливою гостротою за сучасних умов ведення бухгалтерського обліку. В процесі реформування облікової системи крім реалізації загальних принципів організації бухгалтерського обліку регламентованих П(С)БО не менш важливим є урахування галузевих особливостей підприємств, що зокрема стосується сільськогосподарського виробництва. Певною мірою ця проблема вирішується запровадженням П(С)БО 30 «Біологічні активи», проте цей стандарт регламентує лише підходи до оцінки біологічних активів за справедливою вартістю.

Високі фінансові результати є основною метою діяльності кожного господарюючого суб'єкта. У фінансових результатах знаходять пряме відображення всі сторони діяльності підприємства: рівень його технології та організації виробництва, ефективність системи управління, контролю за рівнем витрат та рівнем реалізаційних цін, особливості господарського механізму та державне регулювання розвитку певної галузі. Фінансовий результат, за умови його позитивного значення, є джерелом платежів до бюджету, а також розширеного відтворення виробництва. З його допомогою створюється стимул для підвищення ефективності діяльності підприємства.

За ринкових умов суттєво зростає роль і значення фінансових результатів в розвитку підприємства, докорінно змінюється як порядок, так і обґрунтованість їх визначення як в системі фінансового, так і в системі внутрішньогосподарського обліку. Для власників формування і розподіл фінансових результатів мають першочергове значення, тому що безпосередньо пов'язані з реалізацією економічних інтересів інвесторів-власників.

Дослідженню проблем організації та методології обліку фінансових результатів приділили увагу у своїх працях провідні вітчизняні вчені-економісти: Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Герасимович А.М., Гуцайлюк З.В., Кірейцев Г.Г., Кужельний М.В., Рудницький В.С., Сопко В.В., Чумаченко М.П. та інші.

Значний внесок у вирішення зазначених проблем внесли зарубіжні вчені: Бабо А., Бансал В.К., Безруких П.С., Брейлі Р., Друрі К., Палій В.Ф., Шеремет А.Д. та інші.

За цих умов особливої актуальності набуває дослідження закономірностей формування та обліку фінансових результатів за принципами, які не суперечать міжнародним і базуються на національних.

Дем'яненко М.Я., Коцупатрий М.М., Лінник В.Г., Моссаковський В.Б., Саблук П.Т., Сук Л.К., Жук В.М. досліджують галузевий аспект формування фінансових результатів в сільському господарстві. Однак, проведені дослідження вітчизняних та зарубіжних економістів не досить повно враховують особливості сучасного стану реформування бухгалтерського обліку та потреби інформаційного забезпечення агробізнесу, що пов'язано з відсутністю адресних розробок для конкретних типів підприємств відповідно до сучасних вимог фінансового менеджменту.

На формування фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств суттєво впливають організаційно-технологічні особливості виробництва: спеціалізація виробництва, залежність від природно-кліматичних факторів, сезонний характер виробництва, великий обсяг робіт допоміжного виробництва, наявність побічної продукції, значний обсяг умовно-змінних витрат, залежність від таких основних факторів виробництва як земельні ресурси, використання в якості ресурсів виробництва біологічних істот.

Впровадження національних П(С)БО має такі загальні особливості: доходи і витрати групуються за видами діяльності, суттєво розширюється самостійність підприємства у виборі варіантів ведення обліку окремих об'єктів (методів нарахування амортизації основних засобів і оцінки виробничих запасів при їх списанні, тощо), роздільне формування короткострокових (поточних) і довгострокових показників, формування собівартості продукції за неповними витратами.

В прибутку зосереджуються інтереси власників, тому дуже важливим є забезпечення формування і розподілу прибутку згідно чинного законодавства та адекватне відображення в бухгалтерському обліку цих процесів. Є певна невідповідність трактування прибутку викладеному в чинних законодавчих актах, на що звертають увагу сучасні науковці.

Так, напрями використання економічного прибутку зазначені Господарським кодексом є витратами періоду і враховуються в складі витрат при обчисленні прибутку. Термінологія згідно Господарського кодексу, обрахування прибутку має суто фіскальні (податкові) цілі.

Ми вважаємо, що певна невідповідність трактування прибутку як в законодавчих документах, так і в працях науковців безпосередньо зумовлена неоднозначністю визначення доходів і витрат.

На досліджуваному підприємстві в наслідок вад чинного законодавства і відсутності контролю щодо його дотримання необґрунтовано і не закріплено внутрішніми регламентами дивіденду політику.

На формування і розподіл фінансових результатів впливає дивідендна політика підприємства, яка повинна бути зафіксована в Статуті або в додатковій угоді, де детально має бути зазначено строки та порядок нарахування і виплати дивідендів, форму в якій дивіденди сплачується (грошовій чи натуральній), а також можливість використання інших джерел для нарахування дивідендів (нерозподілений прибуток минулих років або резервний фонд), порядок реінвестиції дивідендів і таке інше. Рішення про виплату дивідендів приймає вищий орган управління підприємством. В господарському товаристві – це протокольно оформлені рішення загальних зборів.

Цими документами визначається сума прибутку та його частина, що повинна бути виплачена учасникам товариства у вигляді дивідендів, порядок виплат дивідендів (з каси підприємства готівкою, перерахуванням на поточний рахунок або інше) та строк їх виплати. Згідно ст. 11 Закону України «Про господарські товариства» учасники товариства зобов'язані «дотримуватися установчих документів і виконувати рішення загальних зборів і інших органів управління товариством». Той факт, що член товариства не використав свої права на отримання дивідендів (ст. 10 Закону), на участь в зборах (ст. 10 Закону), на отримання інформації (ст. 10 Закону), не зупиняє початок відліку строку позовної давності. Тому, якщо учасник товариства звернувся за отриманням дивідендів пізніше, ніж через три роки після закінчення встановленого строку їх виплати, товариство цілком може відмовити йому в задоволенні цієї вимоги. Але, згідно ст. 267 Цивільного Кодексу заяву про захист цивільного права суд має прийняти позов незалежно від спливу позовної давності.

Існує дві основні вимоги щодо виплати дивідендів грошовими коштами:

- достатній нерозподілений прибуток – товариство має накопичити достатню суму нерозподіленого прибутку (а також, за потреби, резервного капіталу) для нарахування дивідендів;

- наявність достатньої кількості грошових коштів – велике кредитове сальдо рахунка 44 “Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)” не гарантує можливості оголосити і виплатити дивіденди готівкою. Взаємозв'язку між залишками нерозподіленого прибутку і залишком готівки на будь-яку дату не існує.

Ми приєднуємося до думки тих науковців, що стверджують про необхідність так організувати бухгалтерський облік, що б сума реінвестованих дивідендів була легко доступна для бухгалтера. В аналітичному обліку до субрахунку 671 «Розрахунки за нарахованими дивідендами» слід виділити два субрахунки другого порядку, зокрема:

671.1 - Дивіденди, виплачені в грошовій формі;

671.2 - Реінвестовані дивіденди.

Цей рівень аналітики дозволить оперативно скласти інформацію для оподаткування.

Статутом досліджуваного господарства декларовано створення резервного фонду у розмірі 25% статутного фонду за рахунок щорічних відрахувань 5% від чистого прибутку. Проте це не реалізовано.

На підставі даних фінансової звітності проведено аналіз ймовірності банкрутства та зроблено висновок про задовільний фінансовий стан, але є необхідним розробити заходи щодо підвищення ефективності використання капіталу. Одним з напрямків розвитку підприємства в напрямку фінансового оздоровлення є вирощування овочів в закритому ґрунті.

Формування облікової політики досліджуваного підприємства здійснюється головним бухгалтером і затверджено наказом керівника.

Основною метою облікової політики є забезпечення одержання достовірної інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, результат його діяльності, необхідно для користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних рішень. ТОВ АФ «Промінь» самостійно визначив свою облікову політику і обрав форму ведення бухгалтерського обліку з дотриманням принципів встановлених законодавством.

В цілому побудова і організація обліку на підприємстві відповідають вимогам чинного законодавства. Проте є необхідним посилити управлінські акценти в обліку, внести зміни в облікову політику у відповідності з вимогами П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Досвід свідчить, що крім власних досягнень в сфері організації внутрішнього контролю в Україні варто використовувати позитивні результати роботи закордонних підприємств, а саме:

- система внутрішнього контролю повинна бути присутньою на будь-якому підприємстві й стати однією із складових діяльності управління;
- основою організації системи внутрішнього контролю є бухгалтерський облік;
- підприємствам з різними масштабами діяльності повинні бути властиві однакові елементи системи внутрішнього контролю;
- для досягнення більшої ефективності варто передбачити законодавчу основу функціонування внутрішнього контролю.

Аналіз організації обліково-аналітичної служби в базовому підприємстві та вивчення навчально-методичної літератури, виявив, що стан управлінського обліку в галузі овочівництва захищеного ґрунту не можна вважати задовільним. Наявні окремі елементи управлінського обліку в підприємстві не можуть забезпечувати основне призначення даної облікової системи - своєчасне подання управлінському персоналу інформації про економічні показники виробничого процесу підприємства, що необхідно для аналізу обстановки й прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Аналіз стану обліково-аналітичної служби господарства і проведений огляд літературних джерел за даною проблемою дають підставу запропонувати ряд заходів щодо вдосконалення управлінського обліку в галузі. На їхній основі нами була складена відповідна документація, що регламентує організацію системи управлінського обліку в овочівництві. До основних документів, що встановлюють порядок організації управлінського обліку в цій сфері, варто віднести: Положення з бухгалтерського управлінського обліку в овочівництві захищеного ґрунту, що пропонується в якості основного внутрішньогосподарського нормативного документа, що регулює організацію управлінського обліку.

Відповідно до Положення, основною метою бухгалтерського управлінського обліку є формування й надання інформації про витрати на виробництво, виходу продукції й обчислення собівартості продукції овочівництва захищеного ґрунту за видами (групами) продукції для виявлення резервів зниження витрат і збільшення рентабельності кожного виду виробництва.

Важливим питанням впровадження управлінського обліку в підприємстві є співвідношення функцій податкового, фінансового й управлінського обліку. У галузі овочівництва захищеного ґрунту може застосовуватися інтегрована автономна система обліку, організована на основі рахунків фінансового і управлінського обліку, зв'язок між якими здійснюється за допомогою рахунків-екранів. При інтегрованій системі облік ведеться в єдиній системі рахунків бухгалтерського обліку.

Таким чином, фінансовому оздоровленню підприємства буде сприяти розвиток виробництва овочевої продукції в закритому ґрунті. Для ТОВ АФ «Промінь» є необхідним розробити і реалізувати заходи спрямовані на забезпечення стабільного економічного росту. На підприємстві розроблено стратегію пов'язану із новою галуззю діяльності, а саме із вирощуванням овочів в закритому ґрунті.

Фінансові джерела капітальних інвестицій пов'язаних з цим напрямом це реінвестування дивідендів, а також довготерміновий кредит. Розвиток цієї галузі в господарстві дасть можливість забезпечити рівномірне надходження доходів, а також суттєво пом'якшити негативні наслідки сезонності і призупинити відтік кадрів. Перший досвід роботи галузі (використовувались парники, що не потребували великих капітальних інвестицій) дає можливість зробити висновки, що:

- Цей напрямок розвитку господарства є перспективним;
- Ефективність господарської діяльності в цій сфері безпосередньо зумовлено ефективністю використання ресурсів і в цьому зв'язку якістю системи інформаційного забезпечення контролю витрат.

Список літератури:

- 1 Дерій В.А. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві. – Тернопіль: 2003 р. – 218 с.
- 2 Лень В.С. Організація бухгалтерського обліку. Навчальний посібник - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 696 с.
- 3 Примак Т.О. Економіка підприємств: Навч. посібник, – К.: МАУП, 1999. – 108 с.
- 4 Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика фінансового аналізу: Учеб. пособие – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 208 с.

В статье рассматриваются проблемы учета формирования и распределения финансовых результатов сельскохозяйственных предприятия, решение которых направлено на финансовое оздоровление. Вопросы раскрыты на примере типичного для Кировоградской области сельскохозяйственного предприятия.

In the article the problems of account of forming and distributing of financial results of agricultural are examined enterprise, the decision of which is directed on the financial making healthy. Questions are exposed on the example of typical for the Kirovograd area agricultural enterprise.

Сутність і класифікація інвестицій

Визначено і сформульовано ознаки явища «інвестиції», етапи інвестиційного циклу, розмежована інвестиційна діяльність на макро- та мікрорівні, розмежовані джерела інвестицій та джерела фінансування інвестицій, уточнена класифікація інвестицій та досліджені можливості визначення різних показників інвестицій в обліково-аналітичній системі підприємства.

інвестиції, інвестиційний цикл, інвестиційна діяльність, інвестиції, інвестор, інвестування.

Постановка проблеми та її зв'язок із науково-практичними завданнями. Проблеми інвестицій є надзвичайно актуальними в сучасних умовах розвитку в Україні ринкової моделі господарювання. З метою удосконалення формування різних показників інвестицій в обліково-аналітичній системі підприємства, що забезпечує ефективне управління інвестиційним процесом на макро- та мікрорівні, необхідне уточнення сутності інвестицій та удосконалення їх наукової класифікації.

Аналіз останніх публікацій. Сутність та класифікацію інвестицій досліджували Бланк І.О., Бочаров В.В., Шевчук В.Я., Рогожин П.С., Чедвик Я., Чумакова І.Ю., Крупка Я.Д., Шерстюк О.Л., Мертенс А., Ковальов В.В., Пересада А.А. та інші. Ними застосовані різні підходи до визначення сутності інвестицій та їх класифікації. Проте ця проблема не вичерпала себе.

Формулювання цілей статті. Метою статті є: визначення і формулювання ознак явища «інвестиції», етапів інвестиційного циклу, розмежування інвестиційної діяльності на макро- та мікрорівні, розмежування джерел інвестицій та джерел фінансування інвестицій, уточнення класифікації інвестицій та дослідження можливостей визначення різних показників інвестицій в обліково-аналітичній системі.

Виклад основного матеріалу. При дослідженні сутності явища «інвестиції» в економічних науках були застосовані різні підходи: економічний, фінансовий, соціальний (споживчий), затратний, ресурсний (таблиця 1).

Таблиця 1 - Підходи до визначення терміну «інвестиції»

Аспекти явища «інвестиції»	Підходи				
	економічний	фінансовий	соціальний (споживчий)	затратний	ресурсний
1. Витрати	Вкладення капіталу	Вкладення активів, коштів	Відмова від сьогодишнього споживання благ	Видатки на основний і оборотний капітал	Фінансові ресурси для відтворення основних засобів
2. Результати	Збільшення капіталу	Отримання доходу	Більш повне задоволення потреб у майбутньому	-	-

Аналізуючи визначення інвестицій, окремі автори [1, С. 5] констатують, що: 1) інвестиції передбачають витрати ресурсів; 2) інвестування здійснюється з певною метою (з надією отримати результати); 3) інвестиційний цикл можна подати у вигляді

схеми: «Ресурси – Вкладення – Результат».

Таким чином, явище “інвестиції” не існує відокремлено. Поняття “інвестиції” тісно переплітається з поняттям “інвестиційний цикл” (рисунок 1). Інвестиційний цикл – це повторення наступних етапів процесу інвестування: 1) заощадження ресурсів; 2) прийняття рішення про інвестування; 3) здійснення інвестування; 4) здійснення операційної та інших видів діяльності; 5) одержання і розподіл результатів діяльності.

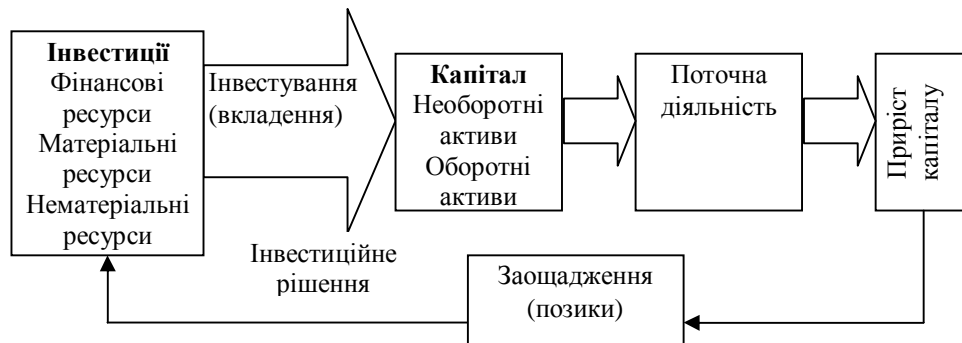


Рисунок 1 - Інвестиційний цикл

Таким чином, джерелом інвестицій та капіталу є неспожиті ресурси, які перетворюються в інвестиції за умови прийняття інвестиційних рішень суб'єктом інвестування. Причому інвестиційні ресурси не обов'язково повинні бути власними і не обов'язково заощадженими даним суб'єктом, проте заощадженими іншими суб'єктами економіки. Інвестор може обрати такі можливі варіанти поведінки [2, С.193-197]: спожити весь дохід в поточному періоді; відмовитись від споживання в поточному періоді, а інвестувати кошти, щоб збільшити споживання в майбутньому періоді; максимально збільшити споживання в поточному періоді за рахунок скорочення споживання в майбутньому – взяти позику. Завдання інвестора полягає в максимізації загальної суми споживання за всі роки. Максимальне споживання означає підвищення добробуту інвестора.

Наступним етапом інвестиційного циклу є вкладення ресурсів. По відношенню до інвестора такі вкладення будуть витратами ресурсів у будь-якій формі (грошовій, матеріальній, нематеріальній). По відношенню до об'єкта інвестування такі вкладення стануть капіталом чи зобов'язаннями. Тобто, інвестування – це процес перетворення інвестиційних ресурсів, з точки зору інвестора, у інвестиції, а з точки зору об'єкта інвестування – у капітал (власний або позиковий).

Інвестиційний процес передбачає наявність суб'єкта (інвестора), об'єкта інвестування (підприємство) та взаємозв'язків між ними (рис.2).

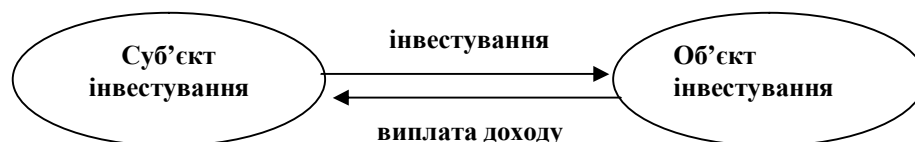


Рисунок 2 - Взаємозв'язки суб'єкта та об'єкта інвестування

За видами доходів від інвестування розрізняють інвестиції задля: збільшення капіталу, отримання прибутку, дивідендів, відсотків, одержання впливу на діяльність підприємства (таблиця 2).

Підприємство в інвестиційному циклі можна розглядати і як суб'єкт, і як об'єкт

інвестування. Як суб'єкт, підприємство самостійно здійснює інвестиційну діяльність шляхом придбання активів. Як об'єкт інвестування, підприємство одержує активи шляхом залучення додаткових вкладень капіталу, тобто одержує разом з активами додаткові джерела фінансування діяльності.

Суб'єктами інвестування можуть бути вітчизняні та іноземні держави, громадяни, суб'єкти господарської діяльності. За напрямками інвестування можна розрізнити внутрішні і зовнішні інвестиції, зокрема: створення власного бізнесу; придбання бізнесу, частки бізнесу; фінансування бізнесу; інвестування всередині підприємства (вкладення в основний та оборотний капітал). За об'єктами інвестування розрізняють реальні інвестиції (в цілісні майнові комплекси чи необоротні та оборотні засоби) та фінансові (в цінні папери та їх похідні, позики).

Чинним законодавством встановлені кілька форм інвестування у підприємства (рисунок 3). Наведені форми інвестування передбачають різні механізми вкладання ресурсів [3, С.8].

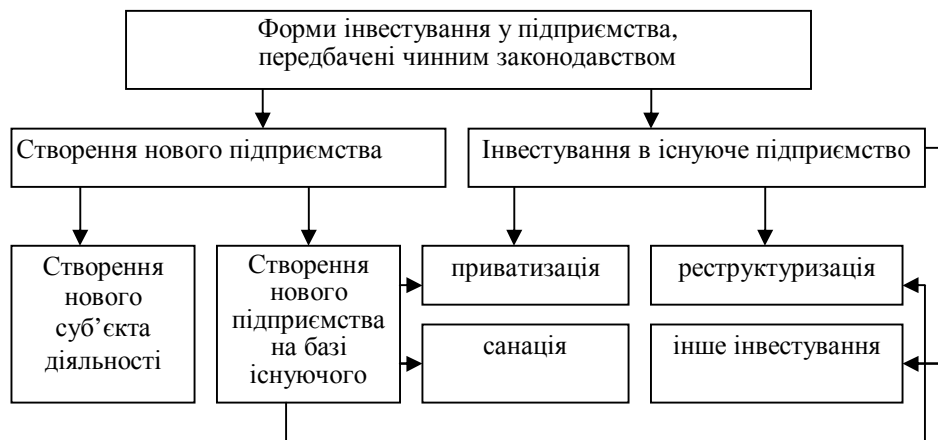


Рисунок 3 - Форми інвестування у підприємства, передбачені чинним законодавством

Інвестиційний цикл може включати різні форми реорганізації підприємств: злиття; приєднання; поділ; виділення. В інвестиційному процесі може бути прийняте рішення про припинення діяльності об'єкта інвестування – ліквідацію підприємства.

Після здійснення інвестицій в торговельне підприємство, підприємство починає свою діяльність. Діяльність підприємства, виходячи з структури інвестиційного циклу (рис.1) можна віднести до етапу цього циклу. За законодавством України, підприємство здійснює звичайну та надзвичайну діяльність [4]. Звичайна діяльність поділяється на операційну та неопераційну (фінансову та інвестиційну, іншу).

Останній етап інвестиційного циклу – одержання і розподіл доходів.

В макроекономіці інвестиції є частина сукупних витрат, що складаються із витрат на нові засоби виробництва (виробничі чи фіксовані інвестиції), інвестицій в нове житло, і приросту товарних запасів. Тобто, інвестиції – це частина валового внутрішнього продукту, не спожита в поточному періоді, що забезпечує приріст капіталу в економіці [2, С.6]. В теорії виробництва і в цілому в мікроекономіці інвестиції є процес створення нового капіталу (включаючи як засоби виробництва, так і людський капітал). В фінансовій теорії під інвестиціями розуміють придбання реальних чи фінансових активів, тобто сьогоdnішні затрати, метою яких є одержання майбутніх вигод. Більш точно, інвестиції – це обмін визначеної сьогоdnішньої вартості на можливо невизначену майбутню вартість [2, С.7].

За радянським статистичним словником, інвестиція – довгострокове вкладення капіталу в промисловість, сільське господарство та інші галузі економіки як всередині країни, так і за кордоном з метою одержання прибутку. В буржуазній економічній літературі розрізняють інвестиції фінансові, реальні, валові, чисті, приватні і державні. Фінансові інвестиції – вкладення капіталу в акції, облігації та інші цінні папери. Реальні інвестиції – вкладення в основний капітал і на приріст матеріально-виробничих запасів. Валові інвестиції – сумарні вкладення, необхідні для відшкодування і приросту основного капіталу. Чисті інвестиції – рівні валовим за вирахуванням сум амортизації основного капіталу. Приватні інвестиції – фінансуються за рахунок власних джерел – амортизаційних відрахувань і нерозподіленого прибутку та за рахунок залучених – довготермінових кредитів, емісії цінних паперів. Джерелом фінансування державних інвестицій є кошти державного бюджету. В соціалістичній економіці для характеристики довготермінових вкладень (затрат) на відтворення основних фондів користуються поняттям „капітальні вкладення” [5, С. 155-156].

Таким чином, у літературі інвестиції класифікуються: за об’єктом інвестування (реальні, фінансові); за галуззю економіки (в промисловість, сільське господарство, торгівлю, сферу послуг тощо); за джерелом фінансування (приватні, державні); за урахуванням амортизації (валові, чисті).

За цим же словником, капітальні вкладення – затрати на створення нових, а також на розширення, реконструкцію і технічне переоснащення діючих основних фондів народного господарства. Капітальні вкладення складаються із затрат на будівельно-монтажні роботи; придбання устаткування, інструменту, інвентарю, робочої і продуктивної худоби несільськогосподарськими підприємствами і організаціями; проектно-пошукові роботи, пов’язані з будівництвом; роботи по експлуатаційному і розвідувальному бурінню на нафту, газ і термальні води; роботи по насадженню і вирощуванню багаторічних культур, створенню луків і пасовищ; культурно-технічні роботи на землях, які не потребують осушування [5, С. 182].

Капітальні вкладення поділяються на закінчені і незакінчені. Капітальні вкладення закінчені – фактично освоєні капітальні вкладення по закінчених і підготовлених до приймання в експлуатацію будівництвах і об’єктах будівництва, за якими завершені всі роботи, передбачені проектом. Капітальні вкладення закінчені більші від обсягу введення в дію основних фондів на величину затрат, які входять в обсяг капітальних вкладень, але не враховуються у вартості основних фондів. До таких належать затрати, передбачені у кошторисах на підготовку експлуатаційних кадрів для основної діяльності новозбудованих підприємств; затрати на тимчасові будівлі, споруди і пристрої, які створюються на період будівництва за рахунок накладних витрат будівельної організації; вартість предметів інвентарю, спецодягу, придбаних за рахунок капітальних вкладень, які не відносяться до основних фондів і т.п. [5, С. 183]. Капітальні вкладення по будівництвах і об’єктах, які продовжують будуватися, відносяться до капітальних вкладень незакінчених. Виходячи з вищевикладеного, капітальні вкладення можна вважати внутрішніми реальними інвестиціями підприємства.

За дослідженням Крупки Я.Д. при визначення сутності інвестицій необхідно враховувати такі рекомендації [1, С.183]: 1) інвестиції не ототожнюються з капітальними вкладеннями, капітальні вкладення – це одна із форм реального інвестування; 2) до інвестицій не включають матеріально – технічну базу будівельних підприємств, так як будівництво – це основна операційна діяльність для будівельних підприємств, а не інвестування; 3) при розмежуванні інвестиційної та операційної

діяльності підприємства термін вкладення коштів не повинен мати значення, інвестиції можуть бути і коротко- і довготерміновими ; 4) кредиторська заборгованість та короткотермінові позики не зараховується до інвестицій, так як вони зумовлені поточною діяльністю, а не інвестиційною; 5) інвестиції здійснюються не тільки в грошовій, а й у матеріальній чи нематеріальній формі; 6) до інвестицій необхідно відносити не тільки фінансові вкладення, а і реінвестування чи самоінвестування, тобто направлення частини прибутку підприємства на фінансування будівництва, поповнення оборотних коштів.

Наступним аспектом у визначенні сутності інвестицій є встановлення їх фінансових джерел. Джон Мейнрад Кейнс (1883-1946) вказував, що саме заощадження населення можуть бути єдиним фінансовим джерелом інвестицій підприємств, а, отже, величина заощаджень та інвестицій в економіці повинні завжди співпадати [6, С.264]. Уповільнення приросту споживання впливає на доход, а це, у свою чергу, призводить до зменшення приросту інвестицій. Велике значення у неокейнсіанській теорії циклу має поділ капіталовкладень на автономні та похідні. Похідні інвестиції – це інвестиції, пов'язані з розширенням споживання у результаті зростання національного доходу. Проте у процесі економічного зростання є цілий ряд факторів, що викликають капіталовкладення незалежно від руху споживання або національного доходу, а саме: технічний прогрес та перевороти, зростання населення, політика держави та інші фактори автономного характеру. Саме з дією цих факторів і пов'язані автономні інвестиції. Визначена концепція двох типів інвестицій допомагає зрозуміти природу відносно незалежного розвитку виробництва засобів виробництва від руху платоспроможного попиту [6, С. 272].

У мікроекономічній теорії модель відкритої економіки включає сектори: домашніх господарств; держави; підприємницького сектору; закордону; сектора майна. Виходячи з цього, джерелом інвестицій є (рисунк 4): майно громадян, підприємств, держави; доходи секторів економіки (збереження громадян, прибуток підприємств, доходи держбюджету, внески фондів); амортизаційні відрахування підприємств.

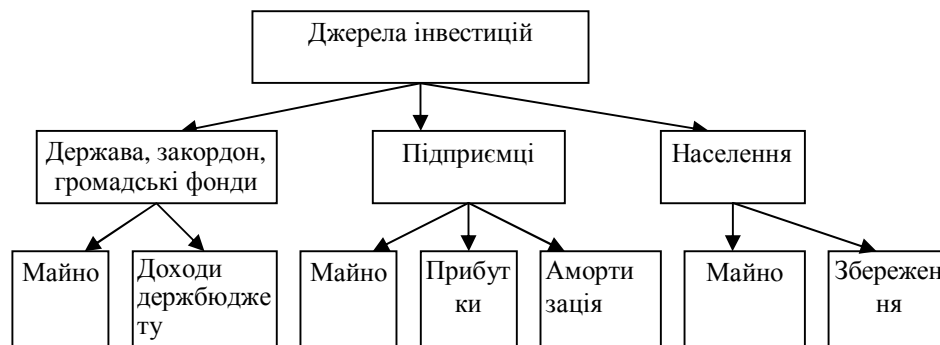


Рисунок 4 - Джерела інвестицій

Тобто інвестиціями можуть бути збережені, не спожиті цінності (майно та заощадження). Проте, самі по собі збереження не є інвестиціями. В інвестиції вони перетворюються за рішенням суб'єкта інвестування (інвестора) (рисунк 5).

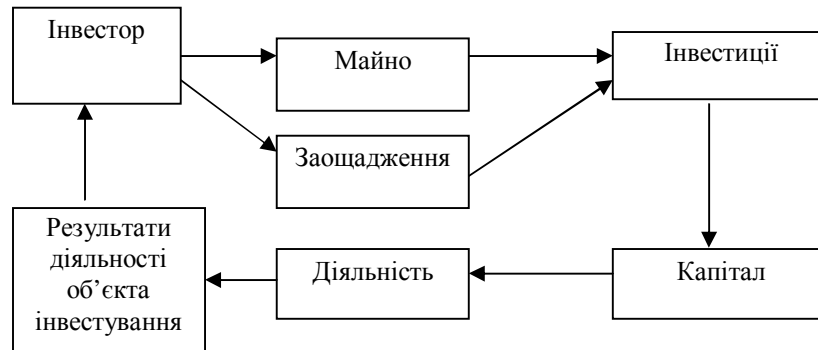


Рисунок 5 - Джерела інвестицій та їх місце в інвестиційному циклі

На відміну від джерел інвестицій, виділяють джерела фінансування інвестицій [7]. Джерела інвестицій – це їх першопричина, а джерела фінансування – чинні способи їх реалізації. Джерелами фінансування виступають власні і залучені кошти. Власні кошти отримують від продажу акцій – дольових приватних цінних паперів (іменних і на пред'явника, простих (звичайних) та привілейованих). Залучені кошти утворюються завдяки інвестиційному податковому кредиту, завдяки банківським позичкам, завдяки комерційному кредиту та випуску облігацій. Новими інструментами довгострокового фінансування є опціони, застава, лізинг, франчайзинг, процентні свопи. Основними способами короткотермінового фінансування є комерційний кредит у вигляді векселя, авансу, відкритого рахунка (кредиторська заборгованість) та банківський кредит. Новими інструментами короткотермінового фінансування є: страхування (обов'язкове і добровільне страхування ризиків у підприємстві), форвардні і ф'ючерсні контракти (цінні папери, зобов'язання на майбутнє купити чи продати визначену кількість товару по визначеній ціні) та операції РЕПО (договір про зворотній викуп цінних паперів). Основними способами одержання іноземних довготермінових інвестицій є: пряме валютне інвестування, створення спільного підприємства, емісія євроакцій та єврооблігацій, відкриття кредитної лінії, процентні та валютні свопи (обмін національними валютами між компаніями), опціони. Джерелами короткотермінового іноземного інвестування є: короткотермінові банківські позички, векселі, коносаменти, кредитний лист або акредитив, цільові фонди і кредити (Міжнародний Валютний Фонд, фонд Сороса, фонд Британської Ради, фонд ЄЕС тощо).

Проблема дослідження еволюції інвестицій передбачає дослідження терміну “інвестиційна діяльність”. У світовій і вітчизняній науці і практиці поняття інвестиційної діяльності трактується неоднозначно як на макро-, так і на мікрорівні. Ця проблема була досліджена Крупкою Я.Д. [1,С.16-28]. Під інвестиційною діяльністю підприємства на думку Крупки Я.Д. [1,С.21] слід розуміти дії, пов'язані з придбанням і реалізацією необоротних активів у процесі управління інвестиційним портфелем підприємства, з чим ми цілком погоджуємося. Тоді співвідношення між інвестиційною діяльністю інвестора та емітента буде таким (рисунок 6).

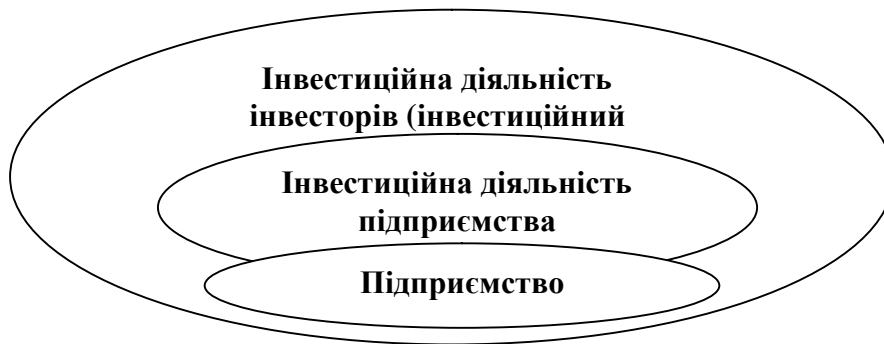


Рисунок 6 - Співвідношення між інвестиційною діяльністю інвестора та емітента

Враховуючи висновки вищезазначених та інших авторів, сформуємо ознаки якісної визначеності явища «інвестиції». Отже, інвестиції мають такі ознаки: 1) інвестиції – це затрати ресурсів; 2) інвестиції – це вкладення з метою одержання зиску; 3) інвестиції є невід’ємним елементом інвестиційного циклу (інвестиційної діяльності) і не існують поза ним; 4) інвестиції – це активи з точки зору інвестора, для об’єкта інвестування – це зобов’язання; 5) джерелами інвестицій є заощаджені ресурси; 6) джерелами фінансування інвестицій – це чинні способи їх реалізації (акції, облігації, позики, лізинг, опціони, френчайзинг і т.д.); 7) інвестиції перетворюються у власний та позичений капітал об’єкт інвестування.

Нами систематизована та удосконалена класифікація інвестицій на основі дослідження різних літературних джерел (таблиця 2).

Таблиця 2 - Класифікація інвестицій

Ознака класифікації	Група інвестицій
1. За видами	реальні, фінансові
2. За характером участі в інвестуванні	прямі, непрямі
3. За періодом інвестування	коротко-, довгострокові
4. За належністю до форми власності (джерелом фінансування)	приватні, державні
5. За регіональною ознакою	всередині країни, за кордоном
6. За затратами часу на реалізацію	терміново ліквідні, високоліквідні, середньоліквідні
7. За ступенем ризику неповернення	високий ступінь ризику, середній ступінь ризику, низький ступінь ризику
8. За галуззю економіки	в промисловість, торгівлю сферу послуг, сільське господарство
9. За урахуванням амортизації	валові, чисті
10. За формою інвестування	грошові, майнові вкладення; нематеріальні активи; у формі лізингу, селенгу тощо
11. За резидентністю суб’єктів інвестування	вітчизняні, іноземні, спільні
12. За спрямованістю	самоінвестування (в основні засоби, оборотні кошти, інтелектуальні цінності), спрямовані на зовні (акції та інші цінні папери, внески до статутного капіталу, надання позикових коштів), спрямовані ззовні (цінні папери, внески, позики)
13. За власниками джерел інвестицій	держава, суб’єкти господарювання, громадяни
14. За результатами інвестування	зادля збільшення капіталу, отримання прибутку, дивідендів, відсотків; задля соціальних економічних, екологічних та інших вигод
15. За кількістю об’єктів інвестування	в один об’єкт, портфельні
16. За повторюваністю	інвестування, реінвестування
17. За спів паданням суб’єкта і об’єкта інвестування	внутрішні, зовнішні

За даними фінансової звітності підприємства є можливість визначити суми: реальних та фінансових інвестицій; коротко- та довготермінових; спрямованих назовні та спрямованих ззовні. За даними фінансового аналізу визначають: терміново-, високо- та середньоліквідні інвестиції; з високим, середнім чи низьким ступенем ризику. Для отримання інформації про інвестиції в інших розрізах класифікації необхідно вести аналітичний облік капіталу за власністю, резидентністю акціонерів (вкладників); аналітичний облік інвестицій за характером участі в інвестуванні; за регіональною ознакою; за галуззю економіки; за формою інвестування; за власниками джерел інвестицій; за результатами інвестування; за портфелями; за повторюваністю. Окремі дані аналітичного обліку інвестицій є доцільними лише для визначення макроекономічних показників. Валові та чисті інвестиції, а також самоінвестиції визначити досить складно.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

1. До дослідження сутності інвестицій у літературних джерелах застосовуються різні підходи: економічний, фінансовий, соціальний (споживчий), затратний, ресурсний. Затратний та ресурсний підходи не характерні для суспільства з ринковою економікою, для прибуткових підприємств і бізнесу, зокрема. Ці підходи доцільно застосовувати до визначення сутності дотацій, субвенцій та пожертвувань, які є відмінними від інвестицій тим, що не передбачають отримання зиску від вкладених ресурсів. Економічний, фінансовий та споживчий підходи визначають лише певний аспект явища “інвестиції”. Зокрема, споживчий підхід характерний для інвесторів – фізичних осіб, фінансовий – для інвесторів, які не мають впливу на діяльність об’єкта інвестування, економічний – для інвесторів, які контролюють об’єкт інвестування або мають на нього значний вплив.

2. Вкладення ресурсів у підприємство по відношенню до інвестора є витратами, а по відношенню до об’єктів інвестування – капіталом чи зобов’язаннями. Інвестування – це процес перетворення інвестиційних ресурсів з точки зору інвестора у інвестиції, а з точки зору об’єкта інвестування – у капітал (власний або позиковий).

3. Явище “інвестиції” тісно переплітається з поняттям “інвестиційний цикл”. Інвестиційний цикл – це повторення наступних етапів: 1) заощадження ресурсів; 2) прийняття рішення про інвестування; 3) здійснення інвестування; 4) здійснення діяльності; 5) одержання і розподіл результатів діяльності.

4. Джерелами інвестицій у суспільстві є: 1) майно та заощадження населення; 2) майно, прибутки та амортизація підприємств; 3) майно держави, закордону, громадських фондів та доходи державного бюджету.

5. На відміну від джерел інвестицій, виділяють джерела фінансування інвестицій. Джерела інвестицій – це їх першопричина, а джерела фінансування – чинні у суспільстві способи їх реалізації. Джерелами фінансування інвестицій виступають власні та залучені кошти. Власні кошти отримують від продажу акцій, залучені – завдяки позичкам, випуску облігацій та комерційному кредиту. Новими інструментами довготермінового фінансування є опціони, застава, лізинг, френчайзинг, процентні свопи. Основними способами короткотермінового фінансування є комерційний кредит у вигляді векселя, авансу, кредиторської заборгованості та банківський кредит. Можна виділити наступні види банківського кредиту: терміновий, контокорентний, онкольний, обліковий, акцентний, факторинг, форфейтинг. Новими інструментами короткотермінового фінансування є: страхування, форвардні і ф’ючерсні контракти, операції РЕПО. Джерелами довготермінового іноземного фінансування є: пряме валютне інвестування, створення спільного підприємства, емісія євроакцій та

єврооблігацій, відкриття кредитної лінії, процентні та валютні свопи, опціони. Джерелами короткотермінового іноземного інвестування є: короткотермінові банківські позички, векселі, коносаменти, кредитний лист або акредитив, цільові фонди і кредити (МВФ, фонд Сороса, фонд Британської Ради, фонд ЄСС тощо).

6. Поняття “інвестиції” тісно пов’язане з поняттям “інвестиційна діяльність”. Розрізняють визначення інвестиційної діяльності на макро- та мікрорівні. Поняття інвестиційної діяльності на макрорівні включає в себе повністю всю діяльність підприємств, на мікрорівні – інвестиційна діяльність підприємств є одним із видів діяльності поряд з операційною та фінансовою діяльністю. Під інвестиційною діяльністю підприємства слід розуміти дії, пов’язані з придбанням і реалізацією необоротних активів у процесі управління інвестиційним портфелем підприємства. Інвестиційна діяльність включає в себе передінвестиційну, інвестиційну та післяінвестиційну фази. Тобто, інвестиційна діяльність підприємства відповідає інвестиційному циклу, дослідженому нами вище, лише в інвестиційній діяльності підприємства підприємство – інвестор, а в інвестиційній діяльності інвестора підприємство – емітент – об’єкт інвестування.

7. Узагальнюючи дослідження сутності інвестицій у економічній теорії, макро- та мікроекономіці, фінансовому менеджменті, бухгалтерському обліку, законодавстві України, ми сформуваємо наступні ознаки якісної визначеності явища “інвестиції”: 1) інвестиції – це затрати ресурсів; 2) інвестиції – це вкладення з метою одержання зиску; 3) інвестиції є невід’ємним елементом інвестиційного циклу (інвестиційної діяльності) і не існують поза ним; 4) інвестиції – це активи з точки зору інвестора, для об’єкта інвестування – це зобов’язання; 5) джерелами інвестицій є заощаджені ресурси; 6) джерелами фінансування інвестицій – це чинні способи їх реалізації (акції, облігації, позики, лізинг, опціони, френчайзинг і т.д.); 7) інвестиції перетворюються у власний та позичений капітал об’єкта інвестування.

8. Нами систематизована та удосконалена класифікація інвестицій (табл. 2). За даними фінансової звітності підприємства є можливість визначити суми: реальних та фінансових інвестицій; коротко- та довготермінових; спрямованих назовні та спрямованих ззовні. За даними фінансового аналізу визначають: терміново-, високо- та середньоліквідні інвестиції; з високим, середнім чи низьким ступенем ризику. Для отримання інформації про інвестиції в інших розрізах класифікації необхідно вести аналітичний облік капіталу за власністю, резидентністю акціонерів (вкладників); аналітичний облік інвестицій за характером участі в інвестуванні; за регіональною ознакою; за галуззю економіки; за формою інвестування; за власниками джерел інвестицій; за результатами інвестування; за портфелями; за повторюваністю. Окремі дані аналітичного обліку інвестицій є доцільними лише для визначення макроекономічних показників. Валові та чисті інвестиції, а також самоінвестиції визначити досить складно.

Список літератури:

- 1 Крупка Я.Д. Облік інвестицій. Монографія.- Тернопіль: Економічна думка, 2001.- 302с.
- 2 Мертенс А.В. Инвестиции: курс лекций по современной финансовой теории. –К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 416 с.
- 3 Шерстюк О.Л. Контрольно-аналітичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості торговельних підприємств. Автореф. дис. канд. екон. наук. 08.06.04.- К.: КНТЕУ, 2003.- 25с.
- 4 Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99р. // Бухгалтерський облік і аудит – 2000.- №1. - с.6-12.

- 5 Статистический словарь/ Гл. ред. М.А. Королев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 623 с.
- 6 Історія економічної думки: Навчальний посібник/ Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко та ін.- К., “Фенікс”, 1996.- 416 с.
- 7 Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.

Определены и сформулированы признаки явления «инвестиции», этапы инвестиционного цикла, разграничена инвестиционная деятельность на макро- и микроуровнях, источники инвестиций и источники финансирования инвестиций, усовершенствована классификация инвестиций, исследованы возможности определения различных показателей инвестиций в учетно-аналитической системе предприятия.

The signs of essence ‘investments’, phases of investment cycle are defined and formulated, investing at macro and micro levels, channels of investments, of investments’ financing are distinguished, classification of capital’s investment is improved, opportunities of definitions of different investment activities in accounting and analysis system of enterprise are researched.

УДК 657

О.В. Жовніренко, аспірант

Національний аграрний університет

Удосконалення фінансового контролю

У статті розглянуто окремі аспекти діючої системи, контролю в Україні. Проведено критичний аналіз підходів до контролю та запропоновано шляхи пошуку ефективних його видів, форм і методів.

фінансовий контроль, система державного управління, реформування

Перехід України до ринкових відносин передбачає докорінну перебудову управлінських функцій держави, у тому числі і контрольних. З початком впровадження ринкових відносин вважалося, що контроль втрачає притаманне йому значення і стає зовсім не потрібним. У зв’язку з цим перевагу віддано саморегулюючій економіці, що функціонує стабільно без утручання держави. В результаті скасовані окремі напрями фінансового контролю, а деякі з них послаблені. Зазначене положення не було обґрунтовано реальним станом справ та зменшення фінансових порушень і зловживань у державі.

Проблемою дослідження є недосконале формування системи фінансового контролю в Україні та визначення загальної концепції побудови законодавчої бази системи фінансового контролю.

Першопричиною відсутності ефективної системи фінансового контролю є наслідки не визначення на суспільному рівні чіткої позиції щодо шляху розвитку нашої країни (у т.ч. європейської інтеграції чи інтеграції з пострадянськими країнами). На протязі останніх років, неухильно зростає кількість політичних партій та блоків, які за відсутності визначеної суспільної позиції стосовно шляху суспільно-економічного розвитку України, декларували та реалізовували при отриманні владних повноважень свої власні стратегії розвитку та економічні реформи, відповідно до своїх протилежних політичних та економічних переконань.

Наслідком такої державної політики є щорічна зміна Урядів, що у свою чергу, фактично призводить до виникнення різноманітних криз (політичних, енергетичних, продовольчих), поступового занепаду економіки країни, зниження росту основних макроекономічних показників, зниження рівня добробуту та кількості населення. Крім того, завдяки лобіюванню групами і фракціями парламенту власних політично-економічних інтересів, приймаються недосконалі так названі “альтернативні” закони, зокрема, шляхом “пакетних” голосувань, які при подальшій реалізації з однієї сторони не сприяють економічному розвитку нашої країни, а з іншого – надають однакові повноваження різним органам державної влади та фінансового контролю.

Таким чином, для створення ефективної системи державного фінансового контролю необхідно, насамперед, створити ефективну систему державного управління підтриману на суспільному рівні шляхом народного референдуму, визначивши нарешті напрям розвитку нашої країни, її блоковий чи позаблоковий статус і виходячи із цього вже необхідно формувати ефективну стратегію соціально-економічного розвитку, шляхи політично-економічної інтеграції, виходячи виключно із власних державних економічних інтересів.

Враховуючи результати зазначених дій, необхідно, зокрема, створити ефективну систему державного фінансового контролю, шляхом прийняття відповідного закону, який має базуватися на чітко сформульованій та погодженій концепції.

Незважаючи на створення принципово нової законодавчої бази з перебудови всієї системи управління, в тому числі й контролю, відсутність цілісної стратегії її реформування, непослідовність і суттєві помилки не дали змогу створити ефективну та цілісну систему фінансового контролю в Україні. Крім того, відсутність контролюючих органів, єдиної інформаційної і методологічної бази в значному ступені також знижують ефективність загальної роботи та ускладнюють досягнення мети. Водночас слід зазначити, що оптимальність структури контролюючих органів безпосередньо впливає як на доцільність, так і на ефективність фінансового управління.

На фінансовий контроль, як функцію управління, покладені завдання безперервного спостереження за процесом виробництва, розподілу, обміну і споживання суспільно необхідного продукту та їхня перевірка, а також виявлення порушень законності фінансової діяльності. На сьогодні проблеми удосконалення фінансового контролю залишаються актуальними, як з теоретичних так і з практичних питань. Фінансовий контроль в Україні здійснюють в межах своєї компетенції різноманітні органи державного управління України та підвідомчі їм організації. До складу таких структур належать Рахункова палата, Головне контрольне управління Президента України, Головне контрольно-ревізійне управління України, Державне казначейство України, Державна податкова адміністрація України, Державна митна служба України, органи банківського контролю, а також різноманітні державні підрозділи в межах їх повноважень, що здійснюють відомчий фінансовий контроль. Контролюючі органи здійснюють оцінку процесу формування та ефективного використання фінансових ресурсів держави через систему законодавчих, організаційних, правоохоронних та інших заходів.

Однак вжитими заходами не вдалося створити міцну, ефективно функціонуючу систему державного фінансового контролю, свідченням чого є наявність в державі ряду суттєвих фінансових проблем.

Не вдалося подолати практику нецільового і неефективного використання значної частини коштів бюджетів усіх рівнів, державних позабюджетних фондів, майна державної і комунальної форм власності. У кожній третій з перевірених установ і

організацій виявляються порушення норм закупівлі товарів (робіт і послуг) за державні кошти. Допускається відволікання коштів місцевих бюджетів для надання безвідсоткових позичок суб'єктам господарювання. Масовим є порушення вимог Кабінету Міністрів України щодо обмеження використання бюджетних коштів на проведення капітального та поточного ремонту не житлових приміщень, придбання автомобілів, утримання засобів мобільного зв'язку та інші не першочергові витрати.

Незважаючи на запроваджені заборони, частина розрахунків проводиться в не грошовій формі. Існують великі обсяги дебіторської і кредиторської заборгованості. Майже половина готівкового обігу здійснюється поза банками, що сприяє збільшенню масштабів тіньової економіки. Низькою є платіжна дисципліна. Ставлячи за мету привласнення максимально високих прибутків, ряд підприємців досягають її у заборонений спосіб: ухиленням від податків; заняттям забороненими видами діяльності; незаконним вивезенням капіталів за кордон; незаконним привласненням активів і позбавленням інвесторів прав на доходи; незаконною легалізацією доходів і створенням фіктивних фірм; монопольним завищенням цін на товари та фальсифікацією торгових марок; розкраданням державної власності; нецільовим використанням бюджетних коштів і коштів, одержаних під гарантії Уряду тощо.

Має місце засилля пільг, порушення законодавства з питань приватизації та зовнішньоекономічної діяльності, збитковість державних підприємств (в т.ч. нерідко штучна).

Названі проблеми певною мірою зумовлені недоліками діючої системи державного фінансового контролю, які в основному зводяться у три групи (пункт 4, с.12)

Першу групу складають недоліки правового характеру. Це відсутність законодавчих рішень щодо формування цілісної системи фінансового контролю в державі. Зокрема, законами не визначено:

- загальної процедури фінансового контролю;
- переліку органів і суб'єктів, яким делеговано право на здійснення державного фінансового контролю;
- статусу, функцій і повноважень органів і суб'єктів спеціалізованого державного фінансового контролю, їх взаємовідносин і підзвітності;
- єдиного методологічного забезпечення державного фінансового контролю в частині встановлення системи економічних показників, які відображають стан фінансової дисципліни та методики розрахунку;
- механізму внутрішнього контролю дотримання чинного законодавства в системі державного фінансового контролю.

Не створено, як це визначено статтею 19 Конституції України, належної правової бази діяльності Міністерства Фінансів, Державного казначейства, Фонду державного майна, Державного департаменту фінансового моніторингу. Є нагальна потреба в удосконаленні законів про Рахункову палату, державну контрольно-ревізійну і податкову служби. Без належних правових підстав діють контрольно – ревізійні підрозділи міністерств і інших центральних органів виконавчої влади.

Через відсутність єдиних загальних процедур фінансового контролю кожний орган державного фінансового контролю самостійно розробляє і затверджує відомчі інструкції та порядки стосовно періодичності, послідовності і повноти контрольних дій, способів документування їх результатів, віднесення відхилень, від норми до порушень, порядку реалізації результатів контролю.

До другої групи віднесено недоліки організаційного характеру, які, по суті, є не реалізацією на практиці наданих законодавством органам державного фінансового контролю повноважень з організації і здійснення контролю. Це:

- порушення принципів регулювання підприємницької діяльності, визначених Указом Президента України від 23.07.98 № 817;
- недостатня участь в розробці нових і удосконаленні чинних законодавчих актів з фінансових питань;
- недостатня увага контрольним діям, які забезпечують профілактичну функцію контролю;
- відстороненість органів державного фінансового контролю від розробки, обговорення і прийняття організаційно-правових заходів щодо недопущення фінансових порушень;
- недостатня робота з громадськістю по роз'ясненню завдань державного фінансового контролю із забезпечення усунення допущених порушень;
- невизначеність всіх сфер державного фінансового контролю (через що в плановому порядку не здійснюється зовнішній спеціалізований державний фінансовий контроль за фінансово-господарською діяльністю державних підприємств, а також державних фондів, які не входять до складу зведеного бюджету, за використанням іноземних інвестицій, дотриманням вимог чинного законодавства з приватизації, роботою трастів приватних осіб);
- недостатнє застосування в контрольно-ревізійній роботі методик, спрямованих на визначення ефективності використання державних фінансових ресурсів;
- невиконання положень чинного законодавства в частині забезпечення належної взаємодії між органами державного фінансового контролю, що посилює дублювання і паралелізм в роботі;
- відсутність механізмів виконання положень законів, які визначають відповідальність за перешкоджання контрольним діям;
- порушення прав контрольних суб'єктів.

Третю групу складають недоліки методологічного характеру, серед яких основним є відсутність методологічного забезпечення основних форм фінансового контролю (специфічних процедурних стандартів).

Тому особливістю другого етапу удосконалення системи державного фінансового контролю, яка дала можливість його виокремити, є спрямованість зусиль державних органів на завершення процесу становлення цієї системи, що вимагає єдиного законодавчого визначення понять “державний фінансовий контроль”, його об'єктів і суб'єктів, організації взаємодії між контролюючими органами, єдиного правового визначення методів здійснення фінансового контролю, створення правових засад щодо обмеження кількості суб'єктів контролю.

Це передбачає створення цілісної системи фінансового контролю в Україні та її законодавче забезпечення; визначення і розмежування внутрішнього фінансового контролю, організацію їх ефективної взаємодії; створення системи фінансового контролю за дотриманням чинного законодавства органами місцевого самоврядування у використанні бюджетних коштів; створення правових механізмів залучення громадськості до контролю за ефективним використанням державних фінансових ресурсів.

В умовах адміністративної реформи і дерегулювання підприємницької діяльності удосконалення державного фінансового контролю ускладнюється. Пов'язано це з тим, що:

- на початковому етапі ринкових перетворень багато питань, пов'язаних з державним регулюванням і фінансовим контролем, не одержали необхідного наукового обґрунтування;
- з причин закритості протягом тривалого часу діяльності суб'єктів державного фінансового контролю нині немає належного розуміння громадськістю його ролі і місця в житті суспільства;
- в ринкових умовах відбувається не спрощення, а ускладнення фінансових аспектів діяльності держави - у зв'язку із активним залученням до задоволення суспільних потреб комерційних структур різних форм власності, використанням для обслуговування державних коштів банківської інфраструктури та інфраструктури інших фінансово-кредитних установ, закупівлею необхідних товарів, робіт і послуг через ринкові механізми;
- головною ціллю державного фінансового контролю нині є інтереси держави не тільки як власника і виробника товарів, але і як організатора створення умов для реалізації інтересів суб'єктів господарювання недержавної форми власності і громадян;
- змінилися вимоги до державного фінансового контролю, який нині має бути не тільки об'єктивним, але і законним і ефективним;
- ускладнилась можливість правового посилення повноважень органів державного фінансового контролю, оскільки значну частину складу парламенту складають підприємці, які не підтримують встановлення жорстких нормативів і обмежуючих правил;
- відсутній єдиний центр координації розвитку системи державного фінансового контролю, суб'єкти якої підпорядковані різним органам законодавчої і виконавчої влади;
- рух нашої країни до членства в економічних і фінансових організаціях світового співтовариства зобов'язує враховувати досвід організації державного фінансового контролю у економічно розвинутих державах, який, однак, не завжди є оптимальним для перехідної економіки України;
- ускладнилась можливість виявлення і документування порушень в зв'язку з транс націоналізацією економічних відносин і комп'ютеризацією обліку фінансових ресурсів;
- не вирішено проблем матеріально-технічного кадрового забезпечення органів державного фінансового контролю.

З огляду на існуючі в Україні передумови реформування державного фінансового контролю, є необхідність здійснювати розв'язання його проблем в таких напрямках: визначення єдиних концептуальних засад організації цього контролю; створення єдиного правового поля розвитку системи державного фінансового контролю, оптимізації організаційної структури державного фінансового контролю, уточнення і розмежування функцій органів державного фінансового контролю, стандартизації форм і методів контрольної діяльності, удосконалення кадрового забезпечення системи державного фінансового контролю, покращення матеріально-технічного, наукового та інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування системи державного фінансового контролю.

Список літератури

- 1 Матеріали міжнародної конференції м. Київ 4-5 квітня 2003 р. на тему: “Роль та значення
- 2 фінансового контролю в удосконаленні системи управління державними фінансами: функції парламенту,
- 3 внутрішнього та зовнішнього аудиту”.
- 4 Головань М.М. Державний фінансовий контроль і його реформування: Фінанси України – 2003.-№ 9.-134с.
- 5 Пацурківський П.С. Правові засади фінансової діяльності держави: Проблеми методології – Чернівці, 1997.
- 6 Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т.3/Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002.
- 7 Барабаш Н. С., Никонів М.О. Удосконалення системи державного фінансового контролю//Фінансовий контроль № 3.-2005.-С.44-47.
- 8 Сивульський М. І.ДКРС на шляху перебудови. //Фінансовий контроль № 2.-2005.-С.47-49.

In the article the separate aspects of the operating system, control are considered in Ukraine. The walkthrough of going is conducted near control and the ways of search of his effective kinds, forms and methods are offered.

В статье рассмотрены отдельные аспекты действующей системы, контроля в Украине. Проведен критический анализ подходов к контролю и предложены пути поиска эффективных его видов, форм и методов.

УДК 336.77: 322.2 (477)

С.В. Запорожець, викладач

*Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи
Національного банку України*

О.М. Фащевська, канд. екон. наук

Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

Методичні основи оцінки вартості об'єктів нерухомого майна та їх вплив на розвиток іпотечних відносин

Стаття містить узагальнену характеристику застосовуваних методик оцінки вартості нерухомого майна. Визначено основні вимоги та принципи оцінки. Обґрунтовано вплив методики оцінки вартості майна на розвиток іпотечних відносин.

іпотека, іпотечні відносини, іпотечне кредитування, нерухоме майно

Постановка проблеми. Оціночна діяльність формує основу кредитних відносин, предметом забезпечення яких є нерухоме майно. Вона слугує фундаментом наукових досліджень в аналізованому напрямку. Тема дослідження набуває особливої актуальності в зв'язку із швидким збільшенням обсягів іпотечного кредитування.

Оцінка вартості нерухомого майна як предмета забезпечення зобов'язання при іпотечному кредитуванні є одним із трудомістких процедур щодо організації та проведення кредитного процесу. Оцінка вартості об'єкта нерухомості передбачає

процес визначення його вартості на визначену дату відповідно до встановлених норм чинного законодавства.

Аналіз останніх публікацій. Теоретичні засади оцінки нерухомості заклали А. Пересада, В. Кудрявцева, С. Кручок, В. Лагутін, А. Ковалишин та інші. Однак невирішеною залишається проблема вибору найефективнішого методу оцінки вартості об'єкта нерухомого майна при іпотечному кредитуванні.

Мета і задачі дослідження. Метою статті є удосконалення теоретичних засад оцінки вартості нерухомого майна шляхом систематизації основних вимог та принципів оціночної діяльності при іпотечному кредитуванні. Для досягнення поставленої мети сформульовані наступні завдання: охарактеризувати діючі методики оцінки вартості майна; узагальнити основні вимоги до оцінки об'єктів нерухомості; систематизувати низку принципів оціночної діяльності; обґрунтувати призначення методології оцінки вартості майна для розвитку іпотечних відносин.

Виклад основного матеріалу. Особливі принципи, які формують вартість об'єкта нерухомого майна при іпотечному кредитуванні мають місце внаслідок впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, що здатні змінювати таку вартість. На сучасному етапі розвитку ринку іпотечних відносин застосовуються різні методики оцінки об'єктів нерухомого майна. За властивими ознаками їх поділяють на три групи: дохідний метод, витратний метод та ринковий метод оцінювання.

Процедура оцінки нерухомого майна вимагає обов'язкового врахування та дотримання особливих вимог (табл. 1).

Практика іпотечного кредитування найчастіше використовує дохідний підхід, який дає можливість провести пряму оцінку вартості нерухомості залежно від очікуваних майбутніх доходів [3, с. 110]. Сутність такого методу полягає в оцінці об'єкта нерухомого майна з урахуванням можливих доходів, які отримуватиме власник внаслідок його майбутнього використання. Розрізняють метод прямої капіталізації та метод непрямої капіталізації як складові процедури дохідного підходу оцінювання [1, с. 149].

Метод прямої капіталізації доходу передбачає застосування процедур оцінки, пов'язаних з дослідженням ринку орендної плати на аналогічні об'єкти, структурування орендної плати, розрахунок чистого доходу, формування ставки капіталізації, розрахунок вартості об'єкта нерухомого майна за методом прямої капіталізації доходу. Ставка капіталізації визначається з урахуванням двох факторів: доходу на інвестований капітал та суму відшкодування початкового інвестованого капіталу [2, с. 53].

Метод непрямої капіталізації доходу проявляється через прогнозований розрахунок можливих доходів та витрат, пов'язаних з використанням об'єкта, обґрунтування чистого доходу, розрахунок вартості об'єкта нерухомості за методом непрямої капіталізації доходу.

Серед окремих методологій дохідного підходу крім методу прямої капіталізації Пересада А.А. також визначає метод валової ренти, метод відшкодування інвестованого капіталу. Метод валової ренти ґрунтується на прямій залежності між ринковою ціною об'єкта нерухомого майна та його здатністю приносити орендний дохід в грошовому виразі. Інструментом цього методу є мультиплікатор валових рентних платежів, який визначається як відношення ціни до рентного доходу [3, с. 111].

Таблиця 1 – Характеристика дотримання особливих умов процедури оцінки нерухомого майна

Особлива вимога	Характеристика дотримання
Визначення заставної вартості об'єкта нерухомого майна	Заставна вартість об'єкта нерухомого майна повинна бути нижчою від реальної майбутньої ціни продажу оцінюваного об'єкта. Такий підхід дає можливість кредитній установі покрити ризик невиконання зобов'язання позичальником щодо повернення ціни іпотечного кредиту
Здійснення прогнозних розрахунків вартості об'єкта нерухомого майна	Встановлена вартість об'єкта нерухомого майна має враховувати те тільки поточний стан показників попиту та пропозиції на ринку нерухомості, а й повинна бути здатною задовольнити вимоги кредитної установи на момент звернення стягнення на предмет застави в майбутньому в майбутньому
Врахування властивостей об'єкта нерухомого майна в довгостроковому періоді	При оцінці вартості об'єкта нерухомого майна необхідно враховувати властивості об'єкта, здатні проявляти себе протягом довгострокового періоду. Такі властивості можуть проявлятися через здатність об'єкта приносити дохід внаслідок його господарського використання тощо
Правовий підхід	Процедура оцінки вартості об'єкта нерухомого майна повинна ґрунтуватися виключно на правилах та методах, визначених чинним законодавством

Оцінка вартості об'єкта нерухомого майна за методом відшкодування інвестованого капіталу базується на тому, що інвестор розміщуючи свої кошти очікує насамперед на повернення інвестованого капіталу разом з додатковою вартістю капіталу. Розвиток і обґрунтування методів оцінки об'єктів нерухомого майна є однією з умов формування ринку житла. Теоретичною базою оцінки житла є набір оціночних принципів, сутність та характеристику яких подано в таблиці 2.

Таблиця 2 – Систематизація принципів оцінки житла

№ п/п	Принцип	Сутність
1	Попиту й пропозиції	Враховує вплив попиту й пропозиції на оцінку житла
2	Зміни	Враховує вплив змін природних і соціально-економічних умов на оцінку житла
3	Заміщення	Відбиває варіанти вибору для покупця квартири
4	Кращого і найефективнішого використання	Існуючий варіант використання нерухомості порівнюється з іншими можливими варіантами
5	Падаючої і зростаючої продуктивності	Посилення впливу того чи іншого виробничого фактора на вартість нерухомості залежить від політики
6	Внеску	Зроблені в розумних межах поліпшення призводять до збільшення вартості майна. Збільшення вартості не завжди збігається з витратами на поліпшення
7	Конкуренції	Конкуренція з боку інших видів житла може „збивати” ціни
8	Відповідності	Виявляється в районах житлової забудови, коли перевага тих чи інших будинків формує визначений стандарт оточення
9	Регресії	Ціни на нерухомість можуть знижуватися, якщо дорогі й дешеві об'єкти розташовані в одному районі
10	Очікування	Інвестори хочуть укласти гроші в нерухомість, передбачаючи збільшення її вартості
11	Зональні відмінності	Перебування в зоні з конкретним набором інфраструктури впливає на вартість нерухомості
12	Найближче оточення	На вартість нерухомості впливає „мікроклімат” території

Оцінка вартості житла може бути індивідуальною і масовою.

Індивідуальна оцінка – оцінка конкретного об'єкта нерухомості на визначену дату, масова оцінка – це систематична оцінка груп об'єктів нерухомості станом на визначену дату, з використанням стандартних процедур і статистичного аналізу.

Масова оцінка охоплює велику кількість різних об'єктів, що потребує їх класифікації і сертифікації.

Залежно від цілей оцінки можна індивідуалізувати або уніфікувати будь-який об'єкт нерухомості. У першому випадку оцінювач використовує індивідуальний підхід, роблячи акцент на особливостях об'єкта, і доводить, чому стандартна методика оцінки помиляється, у другому випадку прийоми масової оцінки дозволяють виробити єдину методику оцінки різноманітних об'єктів нерухомості.

Обидві методики оцінки мають у своїй основі систематичні методи збирання, аналізу й обробки інформації для одержання добре обґрунтованих результатів. У процесі масової оцінки оцінювачу доводиться здійснювати ті ж дії, що й при індивідуальній оцінці, відмінності в основному пов'язані з різницею в масштабі проведення робіт і методах контролю якості оцінки.

Оскільки масова оцінка припускає розробку стандартної методики, тут потрібне узгодження не тільки задачі, але й прийняття рішень, уніфікованої процедури оцінки. Вага рішення експерта і здатність впливати на кінцевий результат менші, ніж при індивідуальній оцінці. Крім того, моделі оцінки повинні відбивати структуру попиту та пропозиції, характерну для груп об'єктів, а не для окремих об'єктів. Оскільки модель оцінки розглядається як математична інтерпретація поведінки ринку нерухомості у визначений час, при масовій оцінці моделі складніше провести аналіз, оскільки вона намагається відтворити діяльність ринку на великій географічній території.

І масова, й індивідуальна оцінка нерухомості потребують накопичення інформації. Характер об'єкта нерухомості і наявні дані про нього визначають обсяг робіт зі збирання необхідних відомостей, а також їх вид, що, у свою чергу, обумовлює, який підхід до оцінки необхідно обрати.

У масовій оцінці використовуються три основні методи – витратний, дохідний метод і метод порівняння продажів. Вибір методу визначається видом нерухомості, станом ринку і доступністю необхідної інформації.

Аналіз найефективнішого використання проводиться аналогічно процедурі індивідуальної оцінки. Прийоми аналізу ринку для цілей масової оцінки припускають широке використання, поряд з експертним, статистичних методів, що допомагають провести стратифікацію даних і побудувати адекватну модель ринку.

При індивідуальній оцінці у фіналі оцінювач проводить узгодження результатів трьох методів і приймає остаточне рішення. При масовій оцінці її заключними етапами є перевірка моделі і контроль якості отриманих результатів. Якість виконаної роботи оцінюється переважно статистичними методами: більша частина отриманих оцінок повинна потрапити в заданий діапазон середнього відхилення від реальних цін продажів. Поряд зі статистичним контролем проводиться експертний контроль, що дозволяє компенсувати недостатню якість вихідної інформації про ринкові угоди [4, с. 145].

Для грамотного проведення оцінки для глибокого аналізу тенденцій ринку на відносно невеликих вибірках оцінювач повинен володіти навичками як масової, так і індивідуальної оцінки, а також мати необхідні знання про об'єкти нерухомості, їх типологію і споживчі якості.

Процес масової оцінки складається з таких етапів: постановка задачі; попереднє обстеження й аналіз об'єкта; збір даних, аналіз ринку і виявлення найефективнішого використання; побудова і калібрування моделі; тестування, контроль якості й уточнення результатів оцінки.

Зміст цих етапів відрізняється від індивідуальної оцінки в основному через різницю в масштабі проведення робіт і методах контролю якості оцінки.

Висновки. Важливим є правильний вибір методики оцінки вартості об'єкта нерухомого майна при іпотечному кредитуванні. Похибки в оцінці призводять до нестабільності як на фінансовому ринку, так і на ринку нерухомості, викликані економічно необґрунтованими змінами в обсягах іпотечного кредитування.

Список літератури

- 1 Ковалишин А. Ипотечно-жилищный вопрос // <http://www.liga.net>
- 2 Кручок СІ. Іпотечне кредитування: європейська практика та перспективи розвитку в Україні. - К.: Урожай. - 2003.
- 3 Пересада А.А., Майорова Т.В. Інвестиційне кредитування: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 271 с.
- 4 Селюков В.К., Гончаров С.Г. Управление рисками. Ипотечная сфера. - М.: Изд-во МВТУ им. Н.Э. Баумана, 2001.

Статья содержит обобщенную характеристику применяемых методик оценки стоимости недвижимого имущества. Определены основные требования и принципы оценки. Обосновано влияние методики оценки стоимости имущества на развитие ипотечных отношений.

The article contains the summarized description of the applied methods of estimation of cost of the real estate. The basic requirements and principles of estimation are determined. The influence of method of estimation of property's cost on the development of mortgage relations is grounded.

УДК 330.142.2

В.О. Іванченко, асистент

Кіровоградський державний технічний університет

Фермерський капітал, як складова інвестиційного розвитку фермерських господарств

У статті розглядається процес формування фермерського капіталу та його суть. Розкривається склад фермерського капіталу.

фермерське господарство, фермерський капітал, земельний капітал, сукупний капітал, людський капітал

Фермерські господарства, як форма малого бізнесу на селі, заснована на приватній власності, відіграють важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки держави. Ці господарства отримали у власність землю, можуть купувати сільськогосподарську техніку, будують приміщення і споруди, формують основне стадо, закладають багаторічні насадження, створюють інші майнові об'єкти. Для цього фермерським господарствам, потрібен відповідний потенціал у вигляді інвестицій, інновацій, сучасних технологій, кваліфікованих фахівців, ефективних систем менеджменту і маркетингу, тощо. Зменшення інвестиційної активності, у свою чергу скорочує інвестиційні ресурси держави і власні джерела інвестування суб'єктів господарювання.

Однак процес інвестиційного розвитку фермерських господарств, формування фермерського капіталу, як складової інвестицій досліджена недостатньо. У зв'язку з цим у статті інвестиції фермерських господарств розглядаються з точки зору формування фермерського капіталу, його руху та зв'язку з інвестиціями.

Питання теорії і практики інвестицій, формування джерел їх фінансування, ефективність інвестицій, стратегії інвестиційного розвитку зробили вітчизняні вчені: Бланк І.О., Більський В.Г., Геєц В.М., Герасимчук М.С., Гойко А.Ф., Діброва А.Д., Кісіль М.І., Кропивко М.М., Ліпсіц І.В., Лукінов І.І., Мертенс О.В., Пересада А.А., Підлісецький Г.М., Саблук П.Т., Савчек В.П., Сергєєв С.С., Хачатуров Ч.С., Хобта В.М., Шестопаль О.М. та інші. Окремі питання фінансового, ресурсного і проектного забезпечення інвестиційного процесу в сільськогосподарських підприємствах вивчали: Аліксійчук В.М., Балабанов І.Т., Дем'яненко М.Я., Ковальов В.В., Коденська М.Ю., Коновалов І.В., Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М., Саблук П.Т. та інші.

Основними завданнями даної статті є:

- здійснити оцінку сучасного стану та перспектив інвестиційного розвитку фермерських господарств;
- охарактеризувати фермерський капітал, як складову інвестиційного розвитку фермерських господарств.

У процесі становлення України на шлях ринкового розвитку виникли фермерські господарства. Відповідно до законодавчої бази (Закони України: “Про фермерське господарство”, “Про пріоритетність соціального розвитку села і агропромислового комплексу в народному господарстві України”, Земельний та Водний кодекси України; Укази Президента України: “Про оренду землі”, декрет Кабінету Міністрів “Про приватизацію земельних ділянок” та ін.) фермерські господарства почали розвиватися.

Становлення фермерських господарств пройшло декілька етапів (рис. 1.).

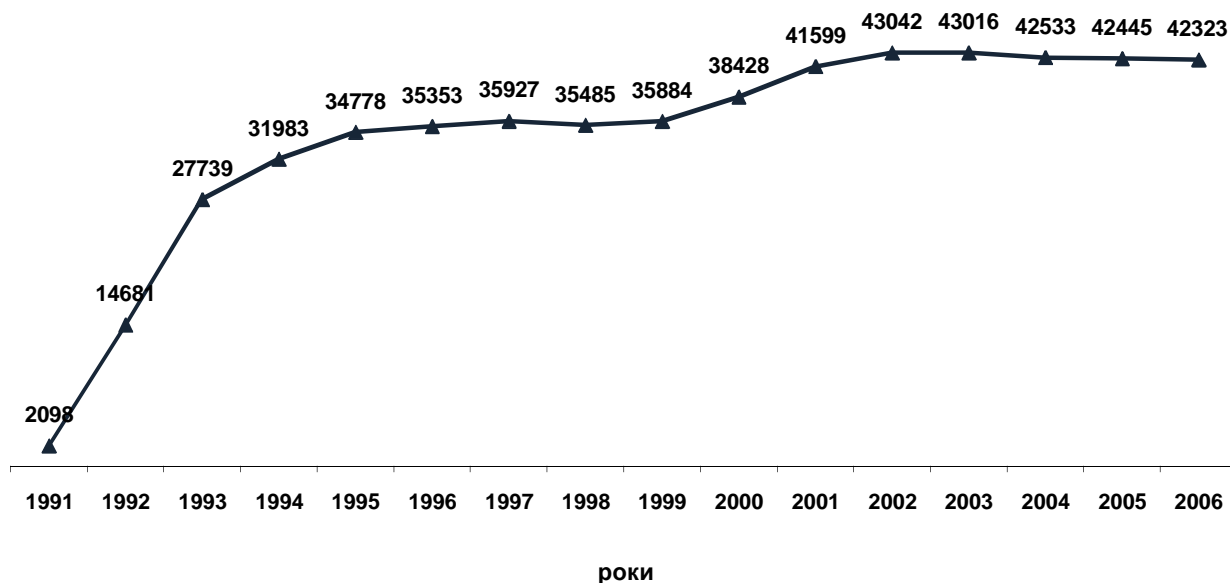


Рисунок 1 - Динаміка кількості фермерських господарств по Україні [1]

Перший етап – це 1992-1994 рр. – масове створення фермерських господарств, виділення земель.

Другий етап – це 1995-1999 рр. ріст кількості фермерських господарств припиняється, вичерпуються землі запасу.

Третій етап – 2000-2003 рр. – кількість фермерських господарств знову росте, цьому сприяє реорганізація КСП, використання оренди земельних п'яв.

Останній етап, четвертий – 2004-2006 рр. – вихід закону про особисте підсобне господарство, часткове перетворення фермерських господарств в особисті з метою зменшення податкового навантаження.

Останнім часом спостерігається уповільнення зростання кількості фермерських господарств, яке зумовлене дією ряду факторів. Так, більшість фермерських господарств, засновані в період 1996-1999 років, не змогли наростити виробництво і вийти на ринок як конкурентні одиниці.

Цьому сприяли: відміна державного замовлення, в результаті чого частину витрат по виробництву замовленої державою продукції не було компенсовано; високі банківські ставки по кредитах; відсутність державної підтримки фермерських господарств з боку Фонду підтримки фермерських господарств; високий рівень конкуренції з колективними сільськогосподарськими підприємствами.

В результаті ті фермерські господарства, що мали фінансову підтримку з боку сім'ї засновника та стартові ресурси для створення господарства, залишилися на ринку та почали розвиватися. Інші господарства що повністю залежали від підтримки держави та не змогли забезпечити створення і розвиток матеріально-технічної бази за рахунок власних ресурсів, ліквідувалися.

В процесі земельної реформи, суттєво зменшилась кількість земель запасу, і тому заяви більшості бажаючих на надання земельної частки для ведення фермерського господарства земельні комісії не змогли задовольнити.

Зменшення кількості фермерських господарств обумовлено зниженням кількості бажаючих стати фермерами, так, як вже завершився процес розпаювання земель, і тому переважна кількість громадян має наділ землі та працює на ньому.

Але незважаючи на зменшення темпів росту кількості фермерських господарств, їхня частка у виробництві продукції сільського господарства зростає.

Як свідчать данні таблиці 1, фермерські господарства нарощують виробництво продукції.

Таблиця 1 - Виробництво валової продукції фермерськими господарствами по Україні в порівняльних цінах 2000р.

Показник	Рік						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Валова продукція господарств – усього млн. грн.	1055,5	1902,4	2169,7	1465,2	2584,6	2794,7	2948,3
у тому числі: рослинництва	961,9	1790,6	2036	1334,8	2443,9	2591,8	2724,6
тваринництва	93,6	111,8	133,7	130,4	140,7	202,9	223,7
Валова продукція із розрахунку на одне господарство – усього тис. грн.	27,7	45,7	50,4	34,1	60,8	65,8	71,3
у тому числі: рослинництва	25	43	47,3	31,0	57,5	61,1	66,2
тваринництва	2,4	2,7	3,1	3,1	3,3	4,7	5,1

Виробництво валової продукції в 2005 р., порівняно з 2000 р., виросло майже в 3 рази. В 2003 р., порівняно з 2002р., відбувся спад виробництва Зростання показників обсягів виробництва продукції має місце як у рослинництві, так і в тваринництві фермерських господарств. У рослинництві обсяги виробництва валової продукції в 2002 р. порівняно з 2000р. та у 2005р. порівняно з 2003р. збільшилися майже в два рази. В тваринництві темпи зростання обсягів виробництва валової продукції дещо нижчі.

Виробництво валової продукції фермерськими господарствами прямо залежить від наявних у них виробничих ресурсів та джерел інвестицій. Виходячи із економічної сутності інвестування як вкладення капіталу з метою його збереження та примноження, можна вважати, що виробництво валової продукції залежить від наявного у господарстві капіталу. У фермерських господарствах капітал складається з:

- земельного капіталу. Більшість фермерських господарств є аграрними, тому їх діяльність залежить від наявної земельної ділянки та можливостей збільшення орендованих сільськогосподарських угідь;
- основного капіталу в необоротних активах. У процесі виробництва продукції фермери застосовують основні засоби, нематеріальні й інші активи, які складають важливу частину капіталу.
- оборотного капіталу – для розвитку виробництва фермерські господарства використовують поряд із основним капіталом - оборотний, дуже часто це є залучені оборотні кошти у вигляді банківських кредитів, різноманітних позик;
- людського капіталу. Сільськогосподарське виробництво потребує застосування сукупності знань, професійності, фізичного здоров'я та енергійності фермерів.

Інвестиційна діяльність фермера тісно залежить від земельної ділянки.

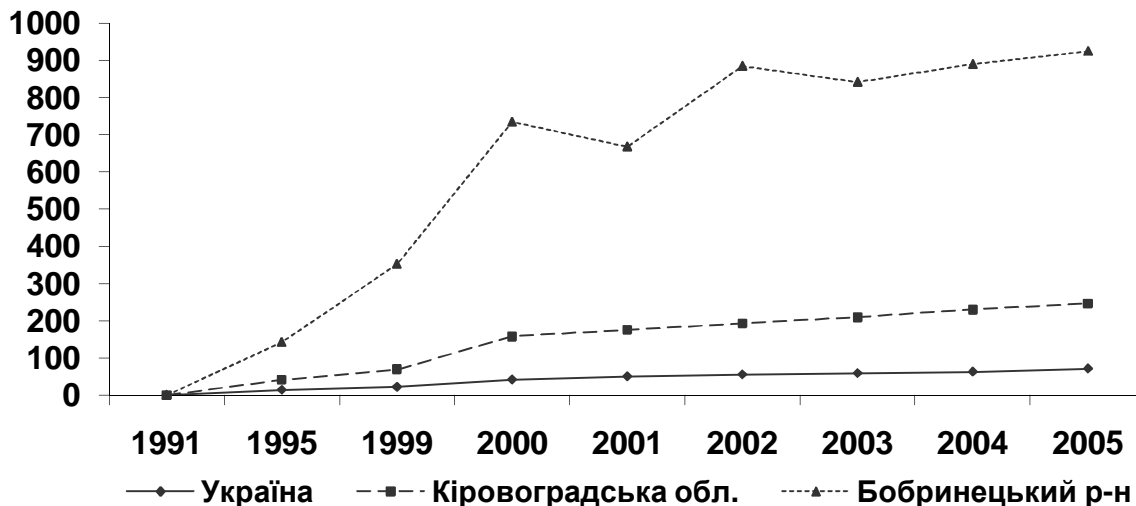


Рисунок 2 - Динаміка площ сільськогосподарських угідь у користуванні фермерських господарств (1991=1) (разів) [1]

Як свідчать данні рисунка 2, найбільші темпи росту площ сільськогосподарських угідь фермерських господарств Кіровоградської області тенденції і динаміки спостерігаються в Бобринецькому районі. А зміни площ сільськогосподарських угідь по Кіровоградській області і по Україні загалом аналогічні.

Місце розташування земельної ділянки відіграє основну роль у формуванні фермерського капіталу. Віддаленість від шляхів сполучень, токів, складів, природних водоймищ є основними факторами, що впливають на ціну виготовленого товару. Всі зазначені умови підвищують собівартість продукції, зменшують прибутки, а тому негативно впливають на інвестиційний розвиток господарства.

Забезпеченість фермерських господарств землею позитивно впливає на динаміку та структуру власного капіталу. Для аналізу сукупного капіталу було проведено монографічне дослідження чотирьох фермерських господарств Бобринецького району Кіровоградської області (табл. 2. та табл. 3).

Таблиця 2 - Динаміка та структура сукупного капіталу фермерських господарств [2]

Капітал	2005		2006	
	Тис. грн..	%	Тис. грн..	%
Фермерське господарство «В»				
Власний капітал	131,5	26,9	131,8	23,1
Вартість землі	357,9	73,1	439,4	76,9
Сукупний капітал з урахуванням вартості землі	489,4	100	571,2	100
Фермерське господарство «Д»				
Власний капітал	29,3	5,7	28,3	4,9
Вартість землі	483,8	94,3	549,3	95,1
Сукупний капітал з урахуванням вартості землі	513,1	100	577,6	100

Аналіз показав, що значні зрушення відбуваються в структурі сукупного капіталу фермерських господарств, в більшості господарств поряд із зростанням власного капіталу, зростає й вартість землі.

Таблиця 3 - Динаміка та структура сукупного капіталу фермерських господарств

Фермерське господарство «П»				
Власний капітал	82,6	15,5	87,0	16,9
Вартість землі	450,4	84,5	426,4	83,1
Сукупний капітал з урахуванням вартості землі	533,2	100	513,4	100
Фермерське господарство «Т»				
Власний капітал	99,6	17,8	113,0	19,2
Вартість землі	458,3	82,2	476,7	80,8
Сукупний капітал з урахуванням вартості землі	557,9	100	589,7	100

У досліджених фермерських господарствах вартість землі становить більше 80% сукупного капіталу, і її розмір росте. Це свідчить про випереджаючі темпи збільшення земляних площ господарства. Низький рівень інтенсивності виробництва та нижчі темпи збільшення необоротних і оборотних активів господарства.

Кожне фермерське господарство ефективно працює коли є забезпечене кваліфікованим, професійним персоналом. Забезпеченість характеризується абсолютним показником — середньообліковою кількістю працівників і питомим показником — працевзабезпеченістю виробництва, що визначається як частка від ділення середньооблікової кількості працівників на площу сільськогосподарських угідь

відповідного господарства. За сучасного недостатнього рівня механізації та автоматизації виробництва, високого ступеня зношеності машинно-тракторного парку в багатьох підприємствах, гостра нестача окремих видів техніки для своєчасного та якісного виконання технологічних операцій зумовлює істотну залежність результатів господарської діяльності підприємств від рівня працевзбезпеченості виробництва.

На ефективність сільськогосподарського виробництва впливає не лише його загальне забезпечення трудовими ресурсами, а й якісний склад. За інших однакових умов вищих результатів праці досягають ті господарства, які краще забезпечені механізаторами (трактористами-машиністами, комбайнерами, водіями), майстрами рослинництва і тваринництва I і II класів, спеціалістами з вищою та середньою спеціальною освітою.

Власний персонал фермерського господарства не завжди задовольняє всі його потреби у робочій силі та науковому потенціалі. Як показало дослідження, більшість господарств Бобринецького району – це господарства, які складаються з однієї особи Фермер, в господарствах з однією працюючою особою, поєднує в собі функції голови господарства, головного бухгалтера, інженера, агронома, тракториста та інших категорій працівників. Тому по господарству виконати увесь об'єм робіт одній людині майже неможливо. Це в свою чергу, спонукає до залучення робочої сили зі сторони.

На практиці фермерські господарства застосовують три види умов найму працівників:

1. Постійні робітники – ті, які є членами господарства або прийняті на роботу по найму на тривалий термін без його точного визначення.
2. Сезонні працівники – ті, які наймаються на строк від двох до шести місяців для виконання сезонних робіт.
3. Тимчасові працівники – ті, які працюють у господарстві тимчасово строком до двох місяців.

Постійна робоча сила це кваліфіковані робітники, які працюють у господарстві тривалий час та у більшості випадків є членами цього господарства. Так, по Бобринецькому районі Кіровоградської області в 2004р. чисельність постійних робітників у 215 фермерських господарствах склала 522 працюючих, тобто по 2,4 в середньому на одне господарство.

Майже у всіх фермерських господарств постійно найманими робітниками є бухгалтер, які ведуть всю документацію господарства. При монографічному дослідженні декількох фермерських господарств було встановлено, що на практиці один бухгалтер веде облік трьох чотирьох фермерських господарств одночасно. За здійснений облік у господарстві кожен фермер виплачує бухгалтеру $\frac{1}{4}$ ставки. Такі відносини між бухгалтером та фермерським господарством, як правило, не відображається в звітності, водночас, бухгалтер може бути членом іншого фермерського господарства.

Крім постійно найнятих робітників у фермерських господарствах Кіровоградської області використовують сезонних працівників. Це персонал різної кваліфікації від висококваліфікованих трактористів, водіїв, комбайнерів, які працюють на високотехнологічній техніці та обладнанні, до малокваліфікованих та некваліфікованих робітників, зокрема кухарі, охорона та інші робітники, які наймаються лише на сезон сівби, догляду за посівами та збирання врожаю. Як правило, вони працюють з весни до зими, а за зиму господарства наймають інших працівників, або поновлюють контракти із працюючими в попередні періоди. У випадку найму

нового персоналу їх потрібно навчати та адаптувати до роботи в господарстві, чи освоєння техніки й обладнання.

Отже, фермерське господарство, як інвестор, що безпосередньо вкладає в справу кошти, переслідує не тільки одну-єдину ціль (наприклад прагнення до прибутку), а цілий комплекс цілей одночасно (наприклад: прагнення до доходу, престижу, економічної влади, долі ринкового сегменту і тому подібне). Всі цілі між собою мають той чи інший зв'язок. В процесі інвестування різні цілі можуть між собою конкурувати, бути незалежними одна від одної, взаємодоповнювати одна одну. Але головною ціллю інвестування фермерських господарств є їх ефективність. Для досягнення цього, фермерське господарство використовує всі наявні в нього ресурси: земельний капітал господарства, сукупний капітал та людський капітал, які є основними складовими фермерського капіталу. Інвестиційний розвиток фермерського господарства напряму залежить від наявного фермерського капіталу.

Список літератури

- 1 Державний комітет статистики України. Статистичний щорічник України за 2005 рік. За редакцією Осауленко О.Г. К.: Видавництво "Консультант" 2006р. 633с.
- 2 Статистичний збірник "Фермерські господарства"/ Головне управління статистики у Кіровоградській області. Загальне керівництво Н.П. Мотрної. Стор. – 51, вих. №07-5041 від 20.08.2004.

В статье рассматривается процесс формирования фермерского капитала и его суть. Раскрывается состав фермерского капитала.

The process of forming of farmer capital and his essence is examined in the article. Composition of farmer capital opens up.

УДК 657:004.4'24(477)

О.В. Клименко

Полтавський університет споживчої кооперації України

Інвестиційні управлінські рішення в системі управління підприємством

В статті розглянуто основні питання пов'язані з виробничим аспектом інвестиційних рішень, наведена структура інформації яка супроводжує прийняття та реалізацію таких рішень, розглянуті питання реформування організаційної структури підприємства при здійсненні інтеграції управління інвестиційних процесів до єдиної системи управління підприємством.

виробництво, виробничі інвестиції, інформація, структура інформації, організаційна структура підприємства, автоматизація управлінських процесів

В сучасних умовах найбільшої прибутковості досягають підприємства, які максимально ефективно використовують свої обмежені економічні ресурси. Використання ресурсів підприємства з метою отримання економічних вигод, здійснене на підставі прийнятих управлінських рішень спрямованих на досягнення завдань поставлених перед підприємством, формує витрати підприємства. Відповідно, для

підвищення рентабельності діяльності підприємства необхідно приймати рішення, що будуть якомога більш раціонально використовувати наявні ресурси підприємства. Забезпечення ефективного використання наявних ресурсів підприємства може бути забезпечене на двох рівнях – на рівні управління кількісними показниками використання ресурсів (екстенсивний шлях: досягнення економії та/або зменшення перевитрат) та на рівні контролю якісних показників використання ресурсів (інтенсивний шлях розвитку підприємства: контроль матеріаломісткості, трудомісткості, фондомісткості та капіталомісткості виробничих процесів). Забезпечення раціональної технології використання ресурсів – це один з видів технологічної переваги підприємства, який забезпечується внаслідок інвестицій в виробничу сферу діяльності підприємства.

Проблемам інвестицій в виробничу діяльність підприємства були присвячені роботи І. Ансоффа, В.В.Бочарова, А.Б.Ірдисова, І.В.Ліпсіца, П.Массе, В.Д. Шапіро. Дані роботи розглядають основні методологічні засади розробки, оцінки та реалізації інвестиційних управлінських рішень.

Невирішені раніше частини основної проблеми. Разом з тим недостатньо розглянутими є питання пов'язані з оцінкою доцільності інвестиційних вкладень в виробничу діяльність та з реалізацією механізму інтеграції інвестиційних рішень в систему управління підприємством, пов'язану з необхідністю здійснення автоматизації управління підприємством.

Для розв'язання питань оцінки доцільності вкладення коштів в виробничу діяльність підприємства слід розглянути особливості здійснення даних інвестицій, уточнити структуру та зміст інформаційного забезпечення даних управлінських рішень та визначити роль та значення таких інвестиційних управлінських рішень в системі управління підприємством.

Досягнення якісно нового рівня ефективності використання ресурсів можливе за умови одержання підприємством технологічної переваги перед іншими підприємствами, що обумовлюється розвитком його основних засобів або якісна зміна способу використання наявних основних засобів. Здійснення таких технологічних перетворень неможливе без детального опрацювання шляхів удосконалення виробничих процесів підприємства і відповідного вкладення коштів в виробничу сферу діяльності підприємства. Виходячи з класичного визначення інвестицій як вкладення коштів підприємства з метою одержання прибутку, слід визначити інвестиції в виробничу сферу (виробничі інвестиції) як довготермінові вкладення коштів підприємства з метою підвищення ефективності використання ресурсів підприємства та в підсумку зменшення витрат підприємства, пов'язаних з здійсненням ним виробничої діяльності. Відповідно, такі інвестиції є довготерміновими витратами підприємства. Серед даної групи інвестицій слід виділити такі види інвестицій:

- інвестиції в оновлення виробничих засобів підприємства, які значно не підвищуючи ефективність використання ресурсів дозволяють зменшити витрати підприємства, пов'язані з веденням виробничої діяльності, оскільки зменшується час простоїв, пов'язаних з ремонтом обладнання, та зменшити витрати на ремонт обладнання.
- інвестиції здійснені у вигляді вкладень в людський капітал підприємства, тобто підготовка нових фахівців за рахунок коштів підприємства, що забезпечує підвищення продуктивності праці та забезпечує економію ресурсів підприємства.
- інвестиції, пов'язані з забезпеченням розвитку технологій, які використовуються в виробничих процесах, що дозволяє значно підвищити

ефективність використання ресурсів та/або зменшити витрати на виконання окремих технологічних процесів, що в підсумку призводить до одержання значної економії технологічних витрат підприємства.

Інвестиції, пов'язані з розробкою нових видів продукції або модернізацією існуючих, що дозволяє змінити становище підприємства та ринку та при позитивному впливу чинників ринку одержати додатковий прибуток або зменшити витрати підприємства.

Серед особливостей інвестицій у виробничу сферу діяльності слід виділити такі:

- Значна тривалість інвестиційних проектів – довгострокові вкладення у виробничу сферу є найменш ліквідними серед всіх видів інвестування, що відповідно обумовлює тривалий період їх очікуваного впливу та складність дострокового повернення коштів, вкладених до інвестиційного проекту.

- Значні обсяги капітальних вкладень – оновлення основних засобів та технологій їх використання вимагає наявності вільних коштів в достатньому обсягу для фінансування, з виключенням даних коштів з обігу на достатньо тривалий період часу.

- Необхідність впровадження рішень для забезпечення майбутньої діяльності підприємства – постійне оновлення основних засобів підприємства, впровадження нових технологій, видів продукції, навчання персоналу є вимогою продовження функціонування підприємства в умовах конкуренції на ринку.

- Висока важливість прийнятого управлінського рішення для подальшої діяльності підприємства – правильний вибір моменту впровадження рішення щодо інвестицій у виробничу сферу діяльності підприємства є необхідним з одного боку для підтримання конкурентоспроможності підприємства, з іншого боку є достатньо складним для підприємства оскільки постійне переоснащення може обумовити брак ресурсів для продовження безпосередньої виробничої діяльності – тобто виготовлення продукції, виконання робіт, надання послуг.

- Складність визначення економічного ефекту від інвестування та оцінки доцільності інвестування – показники оцінки ефективності використання ресурсів після реалізації інвестиційних проектів поділяються на 2 групи – реальні (дійсне або очікуване скорочення витрат, порівняно з періодом до впровадження інвестиційного проекту), які можуть бути достовірно оцінені кількісними показниками та потенційні (якісні зміни в використанні ресурсів підприємством), кількісна оцінка яких може бути визначена наближено з використанням експертних методів оцінки. Саме суб'єктивність оцінки цих наслідків і обумовлює складність оцінки таких інвестиційних проектів на етапі їх розробки та вибору оптимального варіанту.

В процесі прийняття управлінських рішень щодо виробничих інвестицій слід виділити такі етапи:

- підготовчий – формування інформаційної бази для прийняття рішення, оцінка достовірності зібраної інформації;

- розробка інвестиційного рішення – оцінка поточного стану підприємства та його зовнішнього середовища діяльності, розробка та порівняння альтернативних варіантів вкладення коштів підприємства в його виробничу діяльність;

- вибір інвестиційного рішення і його впровадження – вибір найкращого варіанта управлінського рішення, уточнення плану його реалізації, впровадження управлінського рішення;

- контроль виконання управлінського рішення – збір інформації про зміни внутрішнього стану підприємства та зовнішнього середовища його діяльності в процесі реалізації управлінського рішення, порівняння даних із значеннями контрольних

показників етапів реалізації управлінського рішення, оцінка відхилень, визначення причин відхилень, розробка заходів по корегуванню негативних відхилень;

- оцінка наслідків впровадженого рішення – збір показників про результати впровадженого рішення, порівняння їх з значеннями запланованих перед реалізацією проекту наслідками, оцінка рівня відхилень, з'ясування їх причин та розробка пропозицій щодо удосконалення процесу прийняття та реалізації виробничих інвестиційних рішень.

В процесі розробки та впровадження інвестиційних управлінських рішень на виробничому підприємстві приймають участь такі керівники та працівники підприємства:

- Підрозділи управління фінансовими ресурсами – збір та підготовка інформації про часовий розподіл вільних коштів на певний майбутній період діяльності підприємства, визначення шляхів та умов залучення позикових коштів за аналогічний період діяльності підприємства, оптимізація шляхів використання коштів, забезпечення контролю за використанням коштів та фінансуванням виробничих інвестицій.

- Маркетингові підрозділи – збір та підготовка інформації про ринок, на якому здійснюється діяльність підприємства, оцінка рівня конкурентоздатності продукції підприємства, порівняно з аналогічною продукцією конкурентів, визначення ринкових перспектив діяльності підприємства на період інвестування.

- Виробничі підрозділи – оцінка рівня придатності основних засобів підприємства, ефективності виростання наявних ресурсів підприємства, перспектив та доцільності використання наявних основних засобів, визначення шляхів підвищення ефективності використання ресурсів, оцінка впровадженого інвестиційного рішення.

- Облікові підрозділи – збір інформації про поточну діяльність підприємства, наявність ресурсів на підприємстві, стан реалізації інвестиційних проектів.

- Аналітичні підрозділи – підготовка аналітичних даних та відомостей, визначення резервів діяльності підприємства, шляхів їх використання, визначення пріоритетних напрямків розвитку підприємства, аналіз результатів впровадження інвестиційного рішення.

- Підрозділи управління діяльністю підприємства – здійснення оцінки поточного стану підприємства, розробка та узгодження планів і програм майбутньої діяльності підприємства, розробка, перевірка та оцінка альтернативних варіантів управлінських рішень, контроль виконання прийнятих до реалізації управлінських рішень.

- Вище керівництво підприємства та уповноважені ним підрозділи або працівники – координація діяльності підрозділів підприємства, контроль управлінських процесів, прийняття управлінського рішення до реалізації, контроль виконання прийнятих до реалізації управлінських рішень.

Інформація, необхідна для прийняття управлінських рішень щодо виробничих інвестицій має таку структуру, відповідно до джерел та засобів її отримання (Рисунок 1):

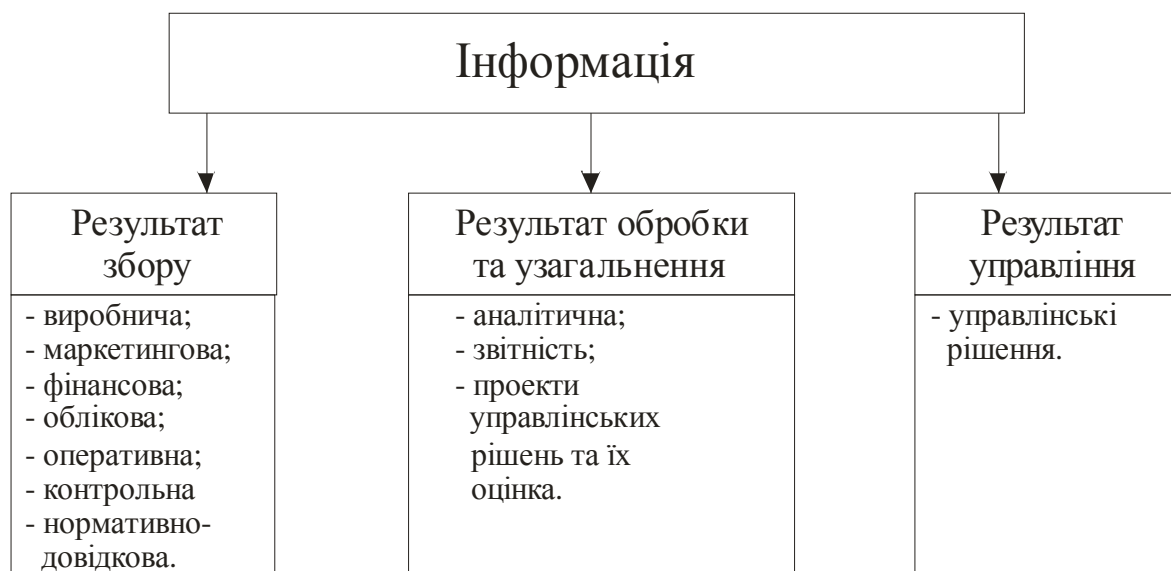


Рисунок 1 - Класифікація інформації щодо виробничих інвестицій за джерелами отримання

В процесі управління виробничими інвестиціями підприємства використовується інформація, яка є безпосереднім відображенням процесів, що відбуваються на підприємстві та так і результат її обробки та узагальнення. Прийняття управлінського рішення формує особливий вид інформації – виконавчу, яка визначає дії підприємства та/або його окремих підрозділів та працівників в поточних умовах. За моментом виникнення інформації її доцільно розподілити на 2 групи:

- підготовчу, яка передуює процесу розробки та оцінки альтернативних варіантів управлінського рішення та супроводжує його;
- фактичну, яка виникає в процесі реалізації рішення про виробничі інвестиції і характеризує хід його виконання, оцінює проміжні та остаточні наслідки рішення та є підготовчою інформацією для майбутніх управлінських рішень.

Збір інформації на підприємстві є децентралізованим, оскільки діяльність окремих підрозділів підприємства не може охоплювати всі сфери діяльності підприємства, а прийняття інвестиційних довготермінових рішень вимагає всебічного дослідження поточного стану підприємства та становища на ринках продукції та ресурсів. Виходячи з необхідності мінімізації витрат на збір інформації і можливість забезпечення контролю за її якістю слід централізувати збереження інформації на підприємстві. Оскільки в умовах відсутності автоматизації управлінських процесів ефективність централізації обробки інформації є незначною, тому для покращення управління підприємством слід забезпечити можливість організації обміну електронною інформацією між підрозділами підприємства з централізацією її збереження відповідно до такої структури інформаційних взаємозв'язків в керівництві підприємства (рис. 2):



Рис. 2 - Структура інформаційних взаємозв'язків між підрозділами підприємства в умовах автоматизованої обробки даних

В підсумку слід визначити таке місце виробничих інвестиційних рішень в системі управління підприємством (рис. 3).

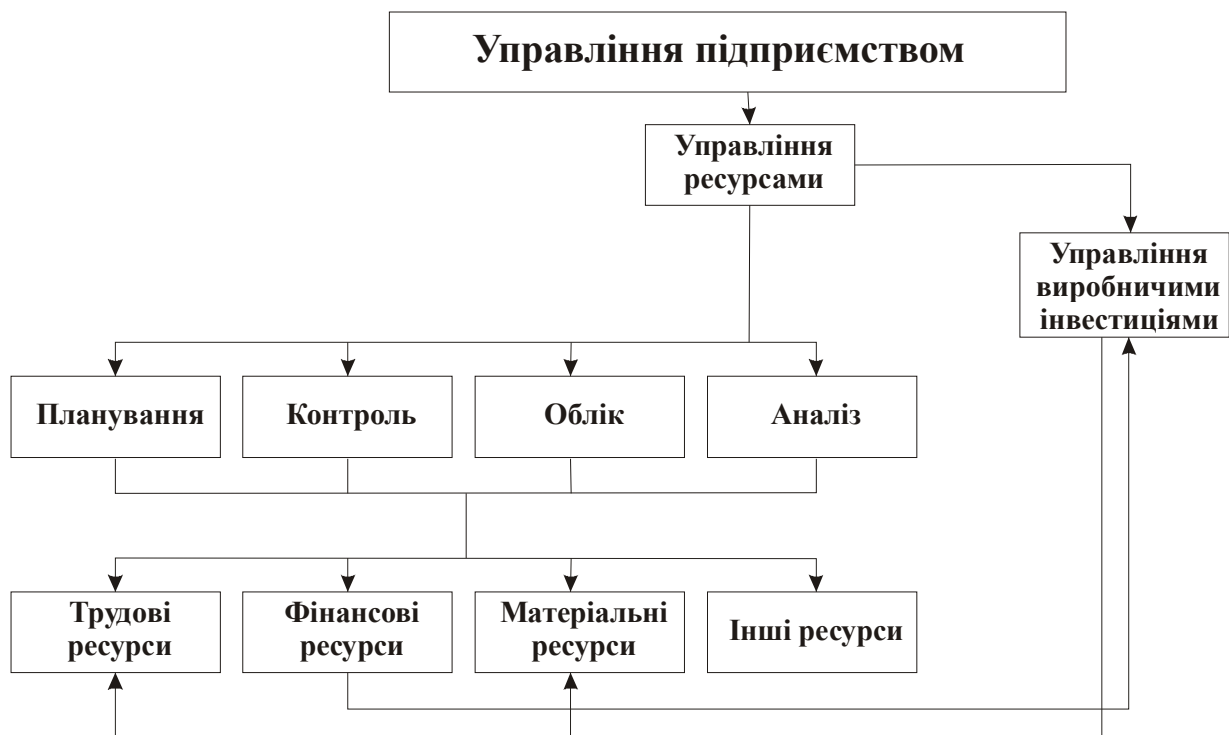


Рисунок 3 - Місце рішень щодо виробничих інвестицій в системі управління підприємством

Виробничі інвестиції є одним з засобів використання ресурсів підприємства, результатом впливу яких є якісна зміна матеріальних та трудових ресурсів підприємства. Зважаючи на суб'єктивний вплив системи управління підприємством, який визначається особистими якостями керівництва підприємства до організації системи управління підприємством і відповідно обумовлює можливі зміни організаційної структури, прав та обов'язків окремих виконавців.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Виробничі інвестиції – це окремий вид інвестицій підприємства, який є результатом поєднання потреб в одержанні технологічної переваги, обумовлених специфікою виробничих процесів підприємства, можливостей використання наявних фінансових ресурсів підприємства та суб'єктивного ставлення керівництва підприємства до оцінки шляхів досягнення мети діяльності підприємства в довготерміновому періоді.

Інтеграція виробничих інвестиційних рішень до системи управління підприємством обумовлює необхідність дослідження питань формування бази знань про виробничі інвестиційні процеси для використання автоматизованих систем підтримки та прийняття рішень в виробничій сфері діяльності підприємства, дослідження методів та методик обробки інформації та формування переліку критеріїв оцінки пріоритетності інвестицій підприємства.

Список літератури

- 1 Інвестиції в Україні: Стан, проблеми і перспективи/ Л.М. Борщ. -2-е вид., стереотип.. -К.: Знання, 2003. -320 с.
- 2 Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа: Учебно-справочное пособие/ И.В. Липсиц, В.В. Коссов. -М.: БЕК, 1996. -293 с.
- 3 Коммерческая оценка инвестиций: Учебник для ВУЗов. / И. Бузова, Г. Маховикова, В. Терехова - СПб: Питер, 2003. - 432 с.
- 4 Принятие инвестиционных решений/ Дерил Норткотт ; Пер. с англ.. -М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. -219 с.
- 5 Планирование инвестиций/ Роберт Н. Холт , Сет Б. Барнес ; Пер. с англ.. -М.: "Дело Лтд", 1994. - 585 с.

В статье рассмотрены основные вопросы, связанные с производственным аспектом инвестиционных решений, приведена структура информации, которая сопровождает принятие и реализацию таких решений. Рассмотрены вопросы реформирования организационной структуры предприятия систему управления предприятием при интеграции управления инвестиционными процессами в единую систему управления предприятием.

This article answers main questions concerning industrial aspects of the investments, provides us with structure of the information that follows the management processes of development and realization of such kind of management activity. Problems of improving the organizational structure of the enterprise in case of integration of investments management into unique enterprise management system are shown in this article too.

Вплив ринкового макросередовища на процеси регіоналізації

В даній статті досліджено вплив ринкового макросередовища на процеси регіоналізації агропромислової сфери, виявлено основні складові ринкового макросередовища регіоналізації АПК, проаналізовано особливості функціонування рентного механізму регіоналізації АПК, його основні складові і наслідки.

регіоналізація, агропромисловий комплекс (АПК), макросередовище, рента, рентний механізм

Проведення радикальних суспільно-економічних реформ, курс на створення ринкових засад господарювання, якісно нова концепція розвитку, зростання місця й ролі регіонів у системі економічних відносин, посилення соціальної та екологічної орієнтації економіки – все це вимагає розробки і обґрунтування теоретичних, методичних і практичних основ формування ринкового механізму господарювання у міжгалузевих комплексах. В сучасних умовах господарювання в контексті ринкових перетворень особливої значимості набуває процес регіоналізації.

Процес регіоналізації є багатоаспектним, що проявляється на різних територіально-таксономічних рівнях і характерний для всіх галузей і сфер національної економіки, включаючи й агропромисловий комплекс. Ринкова модернізація, істотно модифікуючи базові умови аграрного відтворення, проектується і на його мезоекономічну сферу, коригує і видозмінює вектори регіоналізації, дає даному процесу додатковий досить істотний імпульс.

У зв'язку з цим актуалізується проблема пошуку ефективних схем, моделей і інструментів організації АПК в умовах домінування регіональної парадигми, обґрунтування економічного механізму його адаптації до системної трансформації агропромислової сфери регіонів України на етапі посткризового розвитку.

Зростаюча значимість процесу регіоналізації, у тому числі й в АПК, викликає підвищений інтерес науковців до даної проблеми. Досить глибоко і обґрунтовано дослідили питання розвитку АПК в регіональному аспекті в своїх працях Л.Г. Чернюк [1], Д.В. Клиновий [1], П.Ф. Веденичев [2], Б.Й. Пасхавер [2], П.П. Борщевський [3], В.О. Ушкаренко [3], Л.О. Мамуль [4].

Метою даної статті є дослідження впливу ринкового макросередовища на процес регіоналізації агропромислової сфери.

Процес регіоналізації АПК (як і будь-якої іншої господарської сфери) має свою багатоаспектну економічну причинність, тобто фактичну обумовленість конкретними формами взаємодії ринкових суб'єктів у процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання продукції агрокомплексу. Передумови регіоналізації (фактично, комбінації й рекомбінації факторів виробництва в їх територіально-локалізаційному контексті, процесу, що формує, відтворює і модифікує, насамперед, мезомасштаб сучасної економіки) при цьому проявляються й у мікрмасштабі, і на макрорівні, тобто носять як би „наскрізний”, тотальний характер.

Макроекономічні фактори і умови регіоналізації багатоаспектні, вони

визначають:

- загальну основу регіоналізації (становлення ринкових відносин сприяло, зокрема, посиленню регіоналізації економіки, її подальшій поляризації, зростанню конкуренції й т.д.);
- функціональну стратифікацію єдиного макроекономічного середовища, яка супроводжується виокремленням як „регіонів-продавців”, так і „регіонів-споживачів” продукції агрокомплексу в їхній системній єдності;
- здатність кожного конкретного регіону виступати в іпостасі специфічної макроекономічної системи, що породжує фактичну „мозаїку” регіональних „квазімакроекономік” зі специфічним ринковим середовищем функціонування АПК (у його конкретних територіально-організованих формах), особливим інвестиційним, підприємницьким та ін. кліматом і т.д. [1]

Слід зазначити, що в нинішній ситуації основною формою економічного взаємозв'язку територіально-локалізованих виробників продукції агрокомплексу, відповідних трансакційних інститутів і споживачів (а саме стійке відтворення подібного взаємозв'язку формує регіональні особливості агросфери, визначає структурні параметри й навіть безпосередньо саму делімітацію таксонів регіональної організації АПК) виступає ринок, а точніше – ціла система спеціалізованих і ієрархічно організованих ринків: продовольства й сільськогосподарської сировини, землі, трудових ресурсів АПК, його матеріально-технічних ресурсів та ін. (Рисунок 1).

Як наслідок, формується ситуація, коли з одного боку, регіональна організація агропромислового виробництва формується й функціонує в ринковому макросередовищі, з іншого, остання проявляється у своїх регіональних інваріантних формах – у вигляді регіональних економічних макросередовищ, у кожному з яких (якщо це не абсолютно ізольована, самодостатня система) незмінно відтворюються не тільки регіональні аспекти (спеціалізовані) ринки, але й мають місце їх локальні, а також національні й глобальні аналоги. Взаємодія подібних ієрархічних ринкових середовищ у рамках конкретного територіально-локалізованого ринку досягається завдяки дії спеціального механізму регіональної (локальної) адаптації ціни (як убік підвищення в регіонах з високим рівнем життя, так і убік зниження за рахунок державного дотування або цінової політики корпоративних структур), а також глибокої сегментації платоспроможного попиту, що орієнтується (в окремих своїх фрагментах) на відповідні ринки різного таксономічного рівня [2].

Будь-яка макроекономічна система являє собою явище не лише відносно замкнуте, але й взаємодіюче з іншими регіональними утвореннями й у зв'язку з цим інтегроване в економічний простір, який характеризується регіональною стратифікованістю і поляризованістю. Слід зазначити, що подібне бачення ринкового макросередовища регіоналізації, повністю кореспондується як із традиційним макроекономічним, так і регіональним (мезоекономічним) підходами, сприяє їх ефективному синтезу [3].

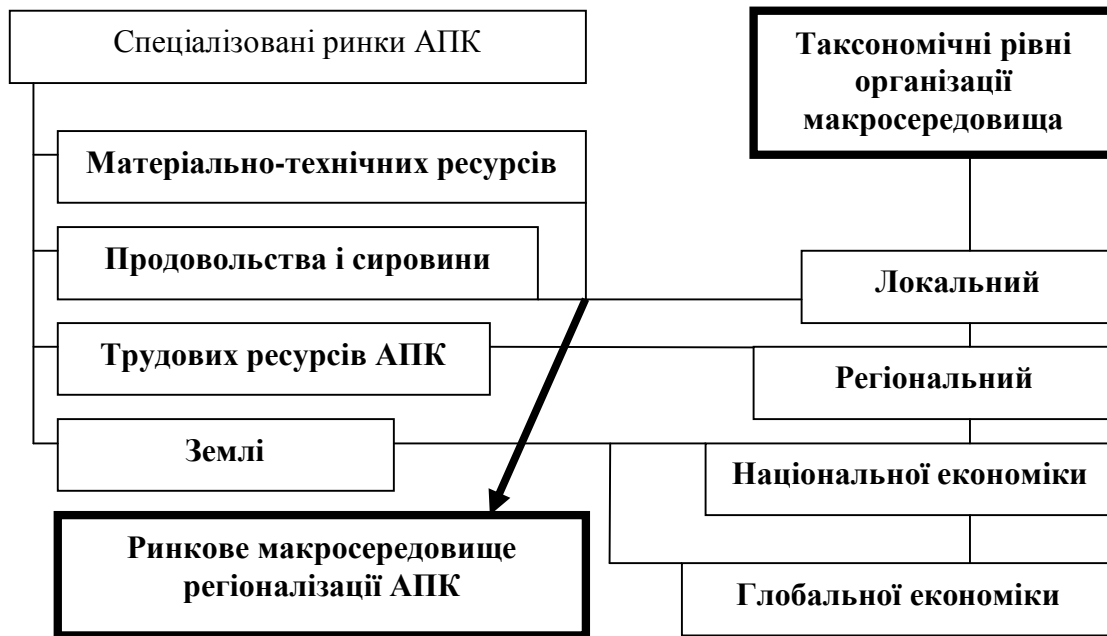


Рисунок 1 - Основні складові ринкового макросередовища регіоналізації АПК

Значимим фактом реструктуризації регіональної організації агросфери в сучасній макроекономічній ситуації в Україні виступає „наближення” сільськогосподарського виробництва до територій з потужним потенціалом попиту, що активізувало „розшарування” регіонів по структурно-відтворювальних параметрах, підсилило прояв поляризації.

Трансформація міжрегіональних пропорцій основних складових АПК і кореспондуюча з нею реструктуризація виробничо-технологічних і економічних зв'язків, відображаючи загальну деформацію регіональної організації агросфери, одночасно ілюструють і феномен рентоорієнтованої поведінки господарюючих суб'єктів, що реалізують потенціал регіоналізації у своїх економічних інтересах.

Дослідження земельної ренти й відповідних рентних відносин (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршал і ін.) відносять до категорії фундаментальної, традиційної для економічної науки проблематики. У зв'язку з цим, в контексті даного дослідження доцільно акцентувати увагу не стільки на самому факті рентних відносин або механізмі її формування, скільки на безпосередньому впливі „рентного фактора” на регіоналізацію, здатності земельної ренти виступати в якості економічної умови регіональної організації агропромислової сфери [3].

Прагнення до одержання додаткової (диференціальної) ренти стимулює господарюючі суб'єкти (і їхні регіональні угруповання) з однієї сторони до пошуку ефективної ринкової ніші (максимальної реалізації ресурсних факторів території, її конкурентних переваг), що дозволяє ідентифікувати власні умови агровиробництва як „кращі” і це призводить до формування ареалів і зон стійкої спеціалізації, з іншого боку – до гранично можливого (з урахуванням трансакцій) „освоєння” економічного простору, включенню в певну макрорегіональну цілісність територій з „середніми” і з „гіршими” умовами агровиробництва.

Економічні інтереси суб'єктів агробізнесу „гірших” територій орієнтують на певний ізоляціонізм у функціонуванні локального (регіонального) ринку, відокремлення територіально-локалізованого АПК як „замкнутої”, самодостатньої системи.

У результаті об'єктивно сформована диференціація аграрних територій на „кращі”, „гірші” і „середні” (інтереси останніх і, відповідно, їх „поведінка” в регіоналізації двоїста, що одночасно синтезує інтеграційний і дезінтеграційний моменти) призводить як до відокремлення окремих регіональних цілісностей, так і до об'єднання останніх у рамках метарегіонів, тобто фактично до конструювання й реструктурування територіально-локалізованих форм агропромислового виробництва на всіх рівнях таксономічної ієрархії, відтворенню регіональної організації АПК у цілому (рис. 2).

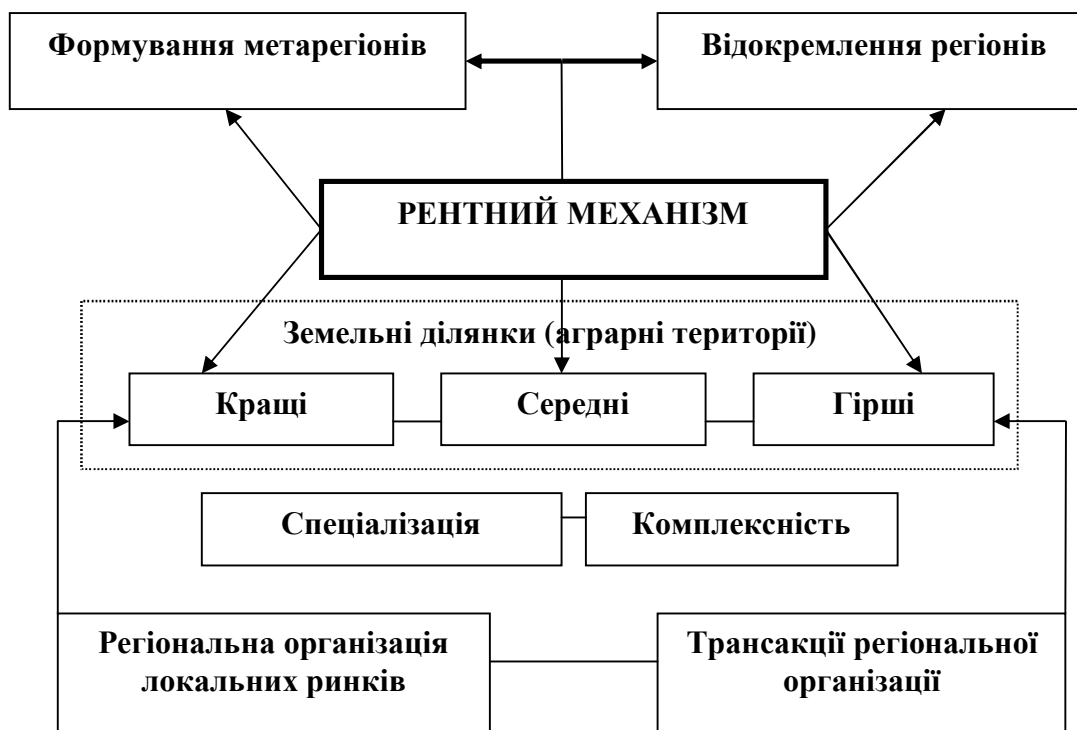


Рисунок 2 - Рентний механізм регіоналізації АПК: основні складові і наслідки

Акцентуючи увагу на рентній складовій механізму регіоналізації, слід відзначити, що в сучасній макроекономічній ситуації статут „кращих” або „гірших” ділянок у значній мірі визначається не тільки природно-екологічними (грунтова родючість, сприятливість для сільськогосподарського виробництва кліматичних умов і т.п.) умовами, але й зростаючою залежністю агропромислового виробництва (його регіональних об'єднань) від локальних соціально-економічних факторів (рівень платоспроможного попиту на місцевому продовольчому ринку, розвиток соціальної інфраструктури регіону, його інвестиційна привабливість, економіко-географічне положення та ін.), загальної соціально-економічної диференціації регіонів, зростання диспропорційності між ними за доходами і видатками населення, їх споживчою поведінкою, темпами економічного зростання, бюджетними можливостями і в цілому темпами і параметрами регіонального відтворення, особливостями залучення в макроекономічні структури й процеси.

Саме досягнення „кращого” (по відношенню до регіонів-конкурентів) статусу передбачає перманентне реструктурування сформованої системи агропромислового виробництва (у контексті загального інноваційного розвитку), знаходження нею ефективної ринкової спеціалізації й, що не менш важливо, якості комплексності. Причому останнє ініціює не лише існуюча ієрархічна організація й територіальна

„мозаїка” локальних ринків сільськогосподарської продукції, сировини й т.д., але й фактор трансакцій (доступність пріоритетних локальних ринків, відповідні транспортні витрати, інституційні витрати (дії регіональних владних структур, кримінальний „податок”, інститут посередництва та ін.), що також визначає як економічно доцільну географію господарських зв’язків, так і загальні територіально-локалізаційні параметри й особливості функціонування агропромислових комплексів.

Діалектична єдність спеціалізації (орієнтованості на зовнішні стосовно АПК регіону ринки з відповідним формуванням метарегіональних структур) і комплексності (повномасштабного використання всієї сукупності факторів і умов агропромислового виробництва в рамках його конкретних регіональних форм), що визначає розвиток будь-якого таксона регіональної організації агропромислової сфери, проявляється в її „розшаруванні” як у структурно-територіальному, так і в структурно-галузевому аспекті [4]. Останній виразно проглядається й для агросфери сучасних регіонів України, змушеної модифікуватися в умовах ринкової модернізації.

Для типового агропромислового регіону має місце факт диференціації регіональної системи аграрного виробництва на окремі структурні підрозділи, що різняться як своєю ринковою орієнтацією й, відповідно, динамікою й спеціалізацією, так і економічною ефективністю оброблення тих або інших культур, відокремлення в системі АПК регіону трьох основних секторів: 1) орієнтованого на зовнішні (стосовно регіону), у тому числі й закордонні, ринки; 2) спрямованого на місцевий (регіональний) ринок, представлений виробниками аграрної продукції й самою широкою товарною номенклатурою; 3) нетоварного (представленого, головним чином, господарствами населення, що концентрують виробництво значної частини картоплі, овочів, молока, м’яса, плодів і ягід та інших видів продукції).

Подібна, спровокована макроекономічною динамікою реструктуризація є фактичним підсумком і, одночасно, передумовою міжрегіональної господарської інтеграції й поділу праці, а, відповідно, і важливою складовою загальної регіоналізації агропромислової сфери.

Список літератури

- 1 Л.Г. Чернюк, Д.В. Клиновий. Розміщення продуктивних сил України. Навчальний посібник. – К., ЦУЛ, 2002
- 2 Веденичев П.Ф., Пасхавер Б.Й. Аграрный ресурсный потенциал Украины. – К.: Наукова думка, 2001. – 311 с.
- 3 Борщевський П.П., Ушкаренко В.О., Чернюк Л.Г., Мармуль Л.О. Регіональні агропромислові комплекси (теорія та практика розвитку). – К.: Наукова думка, 1996. – 262 с.
- 4 Поглиблення реформ в аграрному секторі економіки. www.kneu.kiev.ua

В данной статье исследовано влияние рыночной макросреды на процессы регионализации агропромышленной сферы, обнаружены основные составляющие рыночной макросреды регионализации АПК, проанализированы особенности функционирования рентного механизма регионализации АПК, его основные составляющие и последствия.

In this article explored influence of market regionalization on the processes of regionalization of agroindustrial sphere, found out the basic constituents of market regionalization of regionalization АПК, the features of functioning of the rent mechanism of regionalization АПК, his basic constituents and consequences, are analysed.

Перспективи розвитку безготівкових форм розрахунків в Україні

Висвітлено проблеми та тенденції розвитку безготівкових форм розрахунків, проаналізовано сучасний стан формування Національної системи масових електронних платежів, розглянуто шляхи оптимізації грошового обігу.

електронні засоби платежу; міжнародні, локальні та національні карткові системи; витрати на забезпечення грошового обігу

Останнім часом у всьому світі розвиток платіжних систем характеризується поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до нових платіжних інструментів і сучасних технологій платежів. “Електронні гроші” широко залучаються до обігу і стають важливим елементом фінансової інфраструктури економічно розвинених країн.

Аналогічні процеси відбуваються і в банківсько-фінансовій сфері України. В останні часи банками приділяється велика увага до операцій з використанням пластикових карток. Одною з причин такої уваги є зміни, які зараз відбуваються на ринку банківських послуг. Стартовий період розвитку банківських структур в нашій країні близький до завершення. Цей період характеризувався чітким перевищенням попиту на банківські послуги над їх пропозицією, що і стимулювало стрімкий зріст кількості банків, а також сприяло спеціалізації банківських установ.

Однією з найважливіших сфер банківської діяльності від якої залежить ефективність функціонування економіки України в цілому і кожного суб'єкта підприємницької діяльності окремо, є організація безготівкових розрахунків у господарському обороті.

Одним з основних напрямків діяльності Національного банку України на сьогодні є створення Національної системи масових електронних платежів, що базуються на використанні банківських пластикових карток. Свою задачу у створенні платіжної системи по карткам Національний банк України бачить у зменшенні обсягу готівкових грошей в обігу і тим самим припиненні процесу наростання грошової маси.

Чим більша вага готівкової грошової маси, тим більше коштів відходить в тіньову економіку, в державній бюджет надходить менше відрахувань від платників податків. Тому створення національної електронної платіжної системи є питанням загальнодержавного значення. Це питання повинне вирішуватись в тісній співпраці Національного банку України з банками України, тим більше, що останні з зацікавленістю ставляться до такої ідеї. В 1995 році 17 комерційних банків разом з НБУ утворили ЗАТ “Укркарт”. Ця організація, спираючись на досвід карткових систем розвинутих країн світу, на сьогодні розробила основні документи, що регулюють впровадження та експлуатацію Національної системи електронних платежів банками, підготувала відповідні технічні рішення.

Першим важливим кроком на шляху до електронного грошового обігу стало створення системи електронних міжбанківських платежів (СЕП). Після того, як за допомогою СЕП було розв'язано певні проблеми платежів на міжбанківському рівні, багато комерційних банків України почали створювати і запроваджувати систему типу "клієнт-банк", щоб забезпечити обслуговування клієнтів на сучасному технічному рівні і розширити спектр банківських послуг.

Наступним етапом в Україні повинно стати використання "електронних грошей" як платіжного засобу для масових споживачів товарів і послуг. Основними економічними передумовами цього недавнього нововведення є:

1. Зменшення витрат на підтримку готівкового грошового обігу. За приблизними оцінками в Україні для підтримки грошового обігу необхідно близько 3.5 мільярда штук монет. За середнього номіналу монети 10 копійок загальна сума номіналів становитиме суму, еквівалентну 200 мільйонам доларів. Середня тривалість "життя" монети - приблизно 10 років (за умови, якщо інфляцією не вимиватимуться з обігу монети низьких номіналів). Отже, щорічні витрати на підтримку обігу металевих грошей становитимуть приблизно 20 мільйонів доларів, а загалом витрати на щорічну підтримку грошового обігу в Україні становитимуть не менше 220 мільйонів доларів. Цей розрахунок проведено без урахування поточних витрат на транспортування, упаковку, перерахунок, облікові операції, контроль, охорону, які можуть значно підвищити витрати. Навіть зниження на 20-25% потреби в готівці за рахунок введення нових платіжних інструментів - платіжних карток, може дати щорічну економію коштів для державного бюджету, еквівалентну 60-100 мільйонам доларів США.

2. Приєднання України до давно відомих механізмів електронних платежів має конкретну мету - залучити до банківської сфери готівкові кошти, що складають 44% всього грошового обігу. По різних підрахункам, населення України зберігає в "панчосі" до 17 млрд. дол. Крім того, кошти держателів карток - дешеві фінансові ресурси для банків.

3. Застосування безготівкових засобів платежу - новий крок еволюції грошових відносин.

Але все це можливо тільки разом з розвитком економіки в цілому, збільшенням рівня платоспроможності населення.

У зв'язку з вищенаведеним, слід розглянути питання розвитку локальних та національних карткових систем. Саме так це реалізовано в ряді розвинутих країн Європи (наприклад, у Франції тільки 5% від загального числа транзакцій приходить на картки VISA, таким же невисоким цей показник є і в Бельгії).

Перш ніж впроваджувати власну карткову програму, у максимальній мірі необхідно використовувати досвід роботи з найбільшими міжнародними платіжними системами, такими як VISA, інших комерційних банків (як закордонних так і вітчизняних).

Зараз банки впроваджують проект нової платіжної системи "Онiкс" – об'єднаної національної інтегрованої карткової системи на базі новоствореної асоціації банків.

Програма Онiкс – це програма для національних платіжних карток, що дає доступ до Пос-терміналів і банківських автоматів по всій Україні та виконує функцію електронних платежів в торговельних підприємствах і банківських автоматах, яка може бути включена на будь-яку прийнятну дебетну карту, де транзакції з використанням картки дебетують банківський поточний або депозитний рахунок до запитання. Програма Онiкс – це всеукраїнська дебетна карткова програма, проте вона може також працювати і в локальній банківській програмі, що розрахована для роботи тільки там,

де існує відповідна технологія торгівельного процесу і мережний інтерфейс (наприклад, всі дані вводяться і опрацьовуються електронним засобом).

Програма Онікс – це електронна дебетна послуга з використанням картки, випускаючи яку члени асоціації Онікс на підставі ліцензії по використанню знаків Онікс, можуть надавати своїм клієнтам право здійснювати розрахунки за товари чи послуги в Пос-терміналах і банкоматах, що відповідають характеристикам терміналів і банкоматів в системі. В даній програмі мають право брати участь всі члени асоціації, що одержали ліцензію на використання товарних знаків Онікс.

Висновки. Не дивлячись на принципові переваги пластикових карток як інструмента безготівкових розрахунків, а також наявність багаторічного досвіду їх масового використання в західних країнах, просування карток на українському ринку наштовхнулось на ряд перешкод. Ці проблеми носять об'єктивний характер і пов'язані, в першу чергу, не з картками особисто, а з загальною ситуацією на вітчизняних ринках фінансових і торгових послуг приватним особам. На відміну від США, де пластикові картки були запропоновані населенню як черговий платіжний засіб і повинні були завоювати вже сформований ринок безготівкових розрахунків, в нашій країні картки відкривають нову главу в фінансовій практиці приватних осіб.

Наступною проблемою є формування мережі приймання карток. Можливо, що протягом певного часу ситуація буде вирішена. Як уже зазначалося вище, еквайєр-центри платіжних систем, не чекаючи об'єктивного покращення ситуації, винаходять шляхи по залученню торгових точок. Більш швидких результатів можна чекати від мережі видачі готівки і, преш за все, мережі банкоматів. Тут платіжні системи і банки володіють ситуацією і питання полягає лише до можливостей фінансування таких програм.

На сьогодні проведена величезна робота по вивченню закордонного досвіду у впровадженні та використанні карткових систем розрахунків, розроблена модель української Національної системи масових електронних платежів і нарешті створена на Україні точка доступу у VisaNet, що значно сприятиме інтеграції українських банків у міжнародну карткову асоціацію VISA International.

Протягом останніх трьох-чотирьох років в Україні спостерігається стала тенденція до щорічного збільшення вітчизняними банками емісії платіжних карток майже вдвічі. Найбільшу частку українського карткового ринку (41.6% від загального числа карток) на 01.01.2007 р. становили картки міжнародної платіжної системи MasterCard – 4793 тис. штук. Друге місце посідає VIZA – 38,9% (4 482 тис. штук). На частку платіжних карток локальних одноємітентних систем припадає 14,1% (1 624 тис. штук), НСМЕП – 4,2% (483 тис. штук), Укркарт – 0,4% (41 тис. штук), інших платіжних систем – 0,8% (107 тис. штук).

Робота платіжних систем в Україні засвідчує, що картки в основному використовуються для отримання готівки, тому надзвичайно важливою є державна підтримка карткового бізнесу – створення необхідних умов для поліпшення структури грошового обігу за рахунок масових безготівкових платежів із використанням карток і скорочення частки готівкових розрахунків.

Необхідною є розробка та реалізація заходів, що сприятимуть поліпшенню структури грошового обігу в Україні за рахунок розбудови масових безготівкових платежів з використанням платіжних карток і скороченню частки готівкових розрахунків, створенню прозорої фінансової системи, залученню через банківську систему в загальногосподарський обіг значних ресурсів (готівкових коштів громадян та юридичних осіб), забезпеченню поступового переходу населення на безготівкові

розрахунки, зменшенню витрат Національного банку та держави на підтримку готівкового обігу. У підсумку матимемо ряд важливих економічних результатів, а саме:

- збільшення питомої ваги безготівкових розрахунків платіжними картками у сфері торгівлі та послуг порівняно з розрахунками готівкою;
- розширення інфраструктури приймання платіжних карток;
- збільшення надходжень у місцеві й державний бюджети за рахунок повнішого оподаткування суб'єктів господарювання та фізичних осіб (при безготівковому обслуговуванні різко зменшуються можливості для приховування доходів);
- зменшення зловживань у сфері торгівлі та послуг;
- зниження витрат на касові операції, інкасацію, транспортування, зберігання готівки тощо;
- скорочення витрат на виробництво банкнот і монет та підтримку готівкового обігу;
- погіршення умов для розвитку тіньового бізнесу.

Освещены проблемы и тенденции развития безналичных форм расчетов, проанализировано современное состояние формирования Национальной системы массовых электронных платежей, рассмотрены пути оптимизации денежного оборота.

Problems and progress trends of cashless forms of payments are lighted up, analyzed the modern state of forming of the National system of mass electronic payments, considered the ways of optimization of money circulation.

УДК 339.94

В.В. Кондратюк, здобувач

Черкаський державний технологічний університет

Інтеграційні процеси: поняття, підходи, закордонний досвід

Розкрито сутність, теорії та концепції економічної інтеграції., проаналізовано тенденції та динаміку розвитку інтеграційних процесів в Україні. Автором обґрунтовано вплив інтеграційних процесів на кількісні і якісні зміни функціонування соціально-економічних систем і розробка концептуального підходу до оцінки впливу інтеграційних процесів на регіональний соціально-економічний розвиток.

інтеграція, інтеграційний процес, регіоналізація, глобалізація, дезінтеграція

Інтеграційні процеси, що стрімко протікають у реальному світі на різних рівнях його ієрархії і охоплюють всі сфери життя сучасного суспільства, являють собою складне і багатогранне явище, яке характеризується розмаїтістю причин і наслідків його здійснення. Дана сфера досліджень на сьогоднішній день є недостатньо систематизованою, про що свідчать результати симпозіумів і конференцій, присвячених аналізу інтеграційних процесів. Аналіз останніх досліджень провідних вітчизняних і зарубіжних вчених свідчить про відсутність єдиного підходу до визначення і тлумачення сутності інтеграційних процесів, до проведення їхнього

аналізу, діагностики впливу на розвиток соціально-економічних систем. Крім того, маловивченими залишаються регіональні аспекти розглянутого явища.

Розвиток сучасної світової економіки характеризує дві протилежні, однак тісно пов'язані тенденції: глобалізація і регіоналізація соціально-економічних відносин. Глобалізація є результатом посилення і прискорення інтеграційних процесів створення системи вищого ієрархічного рівня – світової економіки. При цьому глобальні тенденції приводять до посилення залежності розвитку національних і регіональних економік від факторів зовнішнього середовища (світових тенденцій). Регіоналізація означає зростаючу залежність розвитку соціально-економічних систем, у тому числі світової економіки від локальних особливостей, що обумовлює необхідність врахування просторового фактора в дослідженнях інтеграційних процесів.

Наслідком глобалізації є підвищення відкритості економіки України та її регіонів у світовому масштабі, а також перехід країни до лібералізації зовнішньоторгівельних відносин, що являє собою поступову реалізацію ключових напрямків ринкової трансформації економіки України. Політика відкритої економіки обумовлює потребу в наукових дослідженнях, орієнтованих на вирішення проблем і наслідків відкритості для соціально-економічного розвитку країни та її регіонів (зокрема, почали широко обговорюватися проблеми національної безпеки внаслідок підвищення відкритості національної економіки в зовнішньому світі). При цьому поняття відкритості для регіональної економіки ускладнюється і містить у собі відкритість регіону в національній економіці і відкритість у світовому просторі.

Відкритість регіонів у національному просторі є наслідком здійснення міжрегіональних інтеграційних процесів. У літературі в основному розглядаються горизонтальні зв'язки між регіонами в результаті здійснення територіального поділу праці з наступною його кооперацією. Вертикальна інтеграція розглядається лише в контексті реалізації відносин між державою і регіонами.

Головною метою державної регіональної політики є вирівнювання сформованих диспропорцій регіонального розвитку, рівень диференціації яких досяг критичного значення, що є причиною дестабілізації і соціально-економічних конфліктів у країні. Таким чином, актуальність теми дослідження обґрунтована необхідністю науково-методичного дослідження проблем впливу інтеграційних процесів, що протікають на різних ієрархічних рівнях економічних систем, на регіональний соціально-економічний розвиток.

В даний час основна увага при вивченні інтеграційних процесів приділяється дослідженню їхнього місця і ролі з позицій закономірностей розвитку міжнародної економічної інтеграції в результаті об'єктивного процесу глобалізації світово-господарських зв'язків. Зазначені аспекти інтеграційних процесів розглядаються в роботах А. С. Гальчинського [1], В. М. Гейця [1,2], Л. Угрин [3].

Метою даного дослідження є обґрунтування впливу інтеграційних процесів на кількісні і якісні зміни функціонування соціально-економічних систем і розробка концептуального підходу до оцінки впливу інтеграційних процесів на регіональний соціально-економічний розвиток.

Сьогодні в економічній літературі, ЗМІ, з вуст перших осіб держави, на економічних форумах звучать тези про інтеграційні процеси, що розглядаються з погляду різних аспектів об'єктивної дійсності, на різних рівнях соціальної

організації (на мікро-, мезо-, макро-, мегарівнях) і в різних сферах громадського життя (економічної, політичної й ін.).

Поняття „інтеграція” з’явилося в політичному словнику порівняно недавно, у 20-х рр. нашого сторіччя, і означало „вчення про інтеграції”. Його родоначальниками були німецькі вчені Р. Шмітт, Х. Кельзен і Д. Шіндлер. Термін „інтеграція” („integratio” – лат.) означає „удосконалювання, об’єднання в ціле яких-небудь частин”.

Повернемося до визначення поняття „інтеграційний процес”. Регіональна інтеграція – це особливий етап у процесі інтернаціоналізації господарського життя, що веде до створення нової якості – цілісності відособленого господарського комплексу декількох регіонів (однорідний господарський механізм).

У Великому енциклопедичному словнику економічна інтеграція розуміється як „свідомо і планомірно регульований процес міжнародного поділу праці, зближення економік і формування сучасної високоефективної структури національних господарств, формування глибоких і стійких зв’язків в основних галузях економіки, науки і техніки, розширення і зміцнення міжнародного ринку цих країн, удосконалювання товарно-грошових відносин” [5]. Вищенаведене визначення не є достатнім, незважаючи на те, що розглядає дане явище у формі найвищого його прояву – економічної інтеграції національних економік, тобто розглядає інтеграцію держав на мегарівні.

Подібні тлумачення економічної інтеграції використовуються, в основному, у теорії міжнародних економічних відносин (МЕВ). У рамках даної теорії вивчення інтеграційних процесів виробляється з позицій існуючої на сьогоднішній день практики інтеграційних об’єднань, однак при цьому не розглядаються базові аспекти інтеграції, не розкривається глибинна сутність цього складного явища [1].

Багато країн світу в силу відкритості їхніх економік, стають учасниками інтеграційних процесів. Однак максимальний „виграш” від інтеграції однозначно мають високорозвинені країни при збереженні і збільшенні розриву в розвитку від країн із транзитивною економікою.

Інтеграційний процес являє собою, у першу чергу, процес об’єднання. Слід зазначити, що об’єктивна тенденція до безперервної інтеграції (об’єднання) людства характеризує всесвітній історичний процес, що має місце на різних рівнях соціальної організації: соціально-групових, регіональних і глобальному, а також у різних сферах громадського життя – економічного, політичного, культурного і т.д. [2]. На даний час існують наступні теорії участі країн (регіонів) у міжнародному і міжрайонному поділі праці (табл. 1).

Таблиця 1 – Теорії участі країн (регіонів) у міжнародному і міжрайонному поділі праці

Групи економічних теорій	Причини участі країн і регіонів у міжнародному і міжрегіональному поділі праці	Фактори участі в міжнародних і міжрегіональних	Роль держави
Меркантилізм (Т. Мен)	Грошові кошти (у формі золота і срібла) є основою процвітання нації. Зовнішня торгівля країн і регіонів повинна бути орієнтована не на простий товарний обмін, а на одержання коштів.	Вигідні умови торгівлі, створювані державою.	Посилення державного контролю за станом торгівлі: стимулювання експорту й обмеження імпорту шляхом введення мита на іноземні товари
Теорії вільної торгівлі. Теорія абсолютних і відносних переваг. Теорія експортної бази (Л. Сміт, Д. Рікардо).	Основне джерело доходів країни (регіону) в активній участі в міжрайонному і міжнародному поділі праці з врахуванням ресурсних переваг, якими володіє певна країна (регіон). Економічний розвиток країни (регіону) визначається розвитком експортоорієнтованих галузей.	Володіння абсолютними ресурсними перевагами.	Державі пропонується звести до мінімуму своє втручання в міжрайонну і міжнародну торгівлю, за винятком тих випадків, коли необхідно забезпечити безпеку або зміцнити обороноздатність країни.
Теорія факторів виробництва (Е. Хекшер, Б. Олін)	Країни (регіони) мають відносні переваги у виробництві тих товарів, де інтенсивно використовуються збиткові фактори виробництва. Надлишок ресурсу завжди означає дешевизну і можливість отримання додаткового прибутку за рахунок економії витрат.	Виробничі технології і ресурсна база країни (регіону).	
Парадокс Леонтьєва	Праценасичені країни (регіони) експортують капіталоємну продукцію.	Якість факторів виробництва. Поява нового фактора – наукоємності.	
Теорія стадій життєвого циклу (П. Кругман)	Рух факторів між країнами (регіонами) виникає зазвичай у зв'язку з відмінностями в стадіях життєвого циклу продукту в різних країнах (регіонах). Також передбачається наявність нематеріальних факторів, що визначають місце країни в світогосподарських зв'язках – наявність чи відсутність нововведень і рівень економічного розвитку в	Стадія життєвого циклу товару на ринках різних країн.	
Теорія міжнародної конкуренції (М. Портер)	Рівень соціально-економічного розвитку країни (регіону) визначається конкурентоздатністю фірм, розташованих на певній території.	Ефективність використання факторів виробництва.	Держава повинна використовувати важелі й інструменти, покликані збільшувати конкурентні переваги

Розглянутий понятійний апарат дозволяє зробити наступне уточнення у визначенні інтеграційного процесу. Інтеграційний процес – є процес становлення нової цілісності в результаті упорядкування, узгодження й об'єднання в просторі і в часі структур і функцій вже існуючих відкритих систем на кожному з рівнів їхньої організації. Остаточне визначення сутності інтеграційних процесів необхідно зробити з позицій теорії ієрархічних систем (системно-самоорганізаційного підходу).

Ефективність економічної інтеграції досягається за рахунок:

- усунення дискримінації та бар'єрів між учасниками інтеграційних угруповань у русі товарів, послуг, капіталу, робочої сили і підприємництва;
- стандартизації та уніфікації у виробничо-комерційній сфері;

- динамічного ефекту внаслідок розширення ринку і економії на масштабах виробництва;
- забезпечення достатнього рівня конкуренції [3].

Разом з тим, незважаючи на очевидні економічні переваги, процеси економічної інтеграції перебігають у складному переплетінні політичних і соціально-економічних проблем. Основними чинниками, що зумовлюють виникнення та існування таких проблем, є: традиційні конфлікти між учасниками інтеграційних процесів; політико-правові, економічні й соціально-культурні перешкоди; суперечності розширення складу інтеграційних угруповань та ін.

Розглядаючи процес інтеграції стосовно України необхідно звернути увагу і на її протилежність – дезінтеграцію. Ці процеси характеризують зміни внутрішньої єдності економічного простору. Очевидно, що даний аспект функціонування економіки надзвичайно важливий для України. Інтеграція, якщо вона заснована на взаємній вигоді економічних партнерів, дозволяє використовувати переваги взаємодоповнення регіональних економік. Просторова дезінтеграція, або ослаблення міжрегіональних економічних зв'язків, створює загрозу економічної цілісності країни.

Таким чином, необхідно відзначити, що основними задачами інтеграції на сучасному етапі є прискорене подолання наслідків економічної кризи в регіонах, завершення в них основних інституціональних перетворень, максимальне використання сприятливих факторів регіонального розвитку. Поряд з цим спеціальною задачею стратегії є подолання тенденцій дивергенції (посилення неоднорідності) і дезінтеграції (ослаблення єдності) економічного простору. Очевидно, що продовження руху по траєкторії „дивергенція-дезінтеграція” має своєю межею розпад цілісної економіки і єдиної держави.

Список літератури

- 1 Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015) „Шляхом європейської інтеграції” / Авторський колектив: А. С. Гальчинський, В. М. Гесць та ін. – НІСД, Інститут економічного прогнозування НАНУ, Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004.
- 2 Економіка України. Підсумки перетворень та перспективи зростання. Інститут економічних прогнозів НАНУ / За ред. акад. НАНУ В.М. Гейця. – К., 2000.
- 3 Л. Угрин. Інтеграційні процеси: міжнародний аспект // www.franko.lviv.ua
- 4 Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник / за ред. Мочерного С.В. – У 2 т. – Т. 2, 2006. – 568 с
- 5 Большой энциклопедический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Фонд „Правовая культура”, 2000. – 528 с.

Раскрыта сущность, теории и концепции экономической интеграции., проанализированы тенденции и динамика развития интеграционных процессов в Украине. Автором обоснованно влияние интеграционных процессов на количественные и качественные смены функционирования социально-экономических систем и разработка концептуального подхода к оценке влияния интеграционных процессов на региональное социально-экономическое развитие.

Essence, theories and conceptions of economic integration, is exposed., tendencies and dynamics of development of processes of integrations are analysed in Ukraine. By an author is based influence of processes of integrations on the quantitative and high-quality changing of functioning of the socio-economic systems and development of conceptual approach to the estimation of influencing of processes of integrations on regional socio-economic development.

Підходи до розмежування витрат на утримання та поліпшення основних засобів аграрних підприємств

Висвітлено проблеми розмежування витрат на утримання та поліпшення основних засобів аграрних підприємств; надано пропозиції щодо удосконалення методичного і організаційного забезпечення обліку витрат на утримання і поліпшення основних засобів сільськогосподарського підприємства.

основні засоби, витрати на утримання основних засобів, поліпшення основних засобів, облік витрат

Головною передумовою здійснення будь-якого виробничого процесу є наявність відповідних засобів праці. Вони становлять близько 70%, а з урахуванням землі – близько 90% активів аграрних підприємств.

Основними сільськогосподарськими машинами аграрний сектор забезпечений сьогодні на 48-66 %. Близько половини основних засобів зношені фізично та морально. Становище ускладнюється тим, що необхідність технічної та технологічної модернізації виробників поєднується із завданням подолання фінансової кризи і труднощами становлення вітчизняної системи обліку. Удосконалення обліку основних засобів аграрних підприємств необхідно проводити з урахуванням тенденцій перерозподілу важелів впливу у сфері відтворення основних засобів з макро- на мікрорівень.

Дослідниками одержані результати, що містять позитивні рішення і спрямовують розвиток теорії і практики обліку основних засобів на подальші дослідження. Такі результати знайшли відображення в працях М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, М.Я.Дем'яненка, Г.Г.Кірейцева, М.В.Кужельного, Л.К.Сука, В.П.Завгороднього, В.Ф.Палія, В.В.Сопка, В.Г.Лінника, Н.Ф.Огійчука.

Дослідження теоретичних положень та сучасної практики бухгалтерського обліку основних засобів в аграрній сфері дозволило визначити ряд проблем, які потребують подальшого вивчення. До кола таких проблем можна віднести різні підходи до політики оновлення основних засобів, бухгалтерські аспекти класифікації та обліку витрат на поліпшення та утримання основних засобів, підвищення інформативності документів та облікових регістрів з обліку основних засобів.

Все зазначене доводить актуальність вивчення проблем вдосконалення обліку витрат на утримання та поліпшення основних засобів аграрних підприємств.

За мету у даній статті поставлено висвітлення методичних засад організації та ведення обліку та контролю витрат на оновлення і поліпшення необоротних активів на сільськогосподарських підприємствах та надання практичних рекомендацій з їх вдосконалення.

У відповідності до П(С)БО 7 та розроблених на його основі Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів від 30.09.2003 року № 561 існує загальний порядок віднесення до витрат періоду або капіталізації сум, витрачених на підтримання в робочому стані або оновлення діючих основних засобів. Згідно до

чинної нормативної бази рішення про характер і ознаки здійснюваних підприємством робіт, тобто, чи спрямовані вони на підвищення техніко-економічних можливостей (модернізація, модифікація, добудова, реконструкція) об'єкта, що приведе у майбутньому до збільшення економічних вигод, чи здійснюються вони для підтримання об'єкта в придатному для використання стані та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання, приймається керівником підприємства з урахуванням результатів аналізу існуючої ситуації та суттєвості таких витрат.

Вивчення практики ведення обліку показує, що часто рішення щодо визнання і порядку обліку таких витрат приймається головним бухгалтером підприємства самостійно і одноосібно, при цьому за мету не ставиться аналіз сум майбутніх економічних вигод, а вирішальним критерієм розмежування залишається розмір суми понесених витрат. Така ситуація свідчить про послаблений контроль з боку керівника за формуванням витрат, спричиняє недостовірність показників у фінансовій звітності.

Отже, основним недоліком рекомендацій є те, що через суттєву неоднорідність складу і характеристик основних засобів класифікація подібних витрат недостатньо деталізована і потребує уточнення для використання в різних галузях народного господарства.

Окремими галузевими міністерствами, зокрема, транспорту, будівництва та архітектури, зроблено спробу конкретизувати склад витрат на утримання та поліпшення основних засобів названих галузей шляхом затвердження «Положення про безпечну і надійну експлуатацію виробничих будівель і споруд» №32/288 від 27.11.1997 року, а також «Положення про технічне обслуговування і ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту для автомобільного транспорту» № 102 від 30.03.1998 року.

Подібний підхід можливо використати і галузі сільського господарства, при чому як на рівні галузі в цілому, так і на рівні окремих підприємств. Склад робіт по обслуговуванню об'єктів основних засобів (в залежності від виду) часто наведений в нормативно-технічній і експлуатаційній документації.

Пропонується підхід до розмежування витрат на утримання та поліпшення основних засобів аграрного підприємства, приклад якого для окремих видів основних засобів сільськогосподарського підприємства – будівлі складу, трактора та комп'ютера – наведений в табл.1.

Дана класифікація дозволяє уточнити склад витрат кожного призначення для окремих видів основних засобів або їхніх груп. Запропонований підхід до розмежування витрат на витрати періоду та капітальні інвестиції в залежності від того, чи будуть в майбутньому збільшуватися економічні вигоди від використання об'єкту, чи ні, дасть можливість керівнику підприємства контролювати рівень витрат на експлуатацію та оновлення основних засобів, розмежовувати такі витрати по різних видах техніки, відстежувати в часі виконання економічної політики підприємства. Для впровадження подібного підходу керівникам підприємств рекомендується внести відповідні зміни до наказу про облікову політику підприємства, закріпивши класифікацію витрат на утримання та оновлення основних засобів відповідним додатком.

Отже, особливостями управління господарською діяльністю є вільне визначення керівником режиму та умов експлуатації основних засобів, планування та контроль витрат на їх поновлення та підтримання у робочому стані. Інструменти управління на рівні підприємства повинні визначатися у наказі про його облікову політику.

Гармонійне поєднання інструментів управління витратами підприємства дозволить вплинути у майбутньому на бажаний фінансовий результат господарської діяльності підприємства.

Таблиця 1- Рекомендований підхід до розмежування витрат на утримання та поліпшення окремих видів необоротних активів сільськогосподарського підприємства

№	Вид робіт	Об'єкт основних засобів		
		Будівля складу	Трактор	Комп'ютер
Група 1. Витрати, що відносяться до витрат періоду				
1.1.	Технічне обслуговування	<ul style="list-style-type: none">будівля підлягає періодичним (плановим) обстеженням в цілях оцінки технічного стану і паспортизації;обслуговування здійснюють інженерно-технічні працівники, відповідальні за об'єкт;техогляди проводяться систематично, а також після аварій чи стихійних лих.	<ul style="list-style-type: none">перевірка технічного стану і підтримання зовнішнього вигляду транспортного засобу;заправка експлуатаційними рідинами, усунення несправностей, санітарна обробка транспортного засобу;контрольно-діагностичні, регулюючі, очисні роботи.	Підтримання у стані, придатному для експлуатації: <ul style="list-style-type: none">заправка тонера;заправка чорнил;витрати на матеріали по догляду за корпусом та монітором.
1.2.	Поточний ремонт	<p>Роботи по захисту частин будівель і споруд і інженерного обладнання від передчасного зношення шляхом усунення дрібних несправностей і поломок:</p> <ul style="list-style-type: none">усунення дрібних тріщин захисного шару бетону конструкцій;ремонт підлоги;пофарбування отворів.	<p>Роботи, пов'язані з:</p> <ul style="list-style-type: none">одночасною заміною не більш як двох агрегатів (крім кузова і рами);будь-який ремонт агрегатів.	<p>Заміна дрібних запчастин:</p> <ul style="list-style-type: none">заміна кулера;заміна миші;заміна клавіатури;заміна дисководу.
1.3.	Капітальний ремонт	<p>Роботи, за яких виконується посилення і заміна зношених конструкцій і деталей об'єкта (або їх заміна на більш прогресивні і економічні), що покращує експлуатаційні можливості об'єкта:</p> <ul style="list-style-type: none">заміна покрівлі;заміна проводки;заміна підлоги.	<ul style="list-style-type: none">роботи по заміні кузова;заміні двигуна на аналогічний;одночасна заміна трьох і більше базових агрегатів.	<p>Заміна базових запчастин (без змін робочих характеристик):</p> <ul style="list-style-type: none">монітора;процесора;материнської плати;жорсткого диску.
2. Витрати, що відносяться до капітальних інвестицій				
2.1.	Реконструкція	<ul style="list-style-type: none">зміна функціонального призначення об'єкту;розширення площі;перебудова;заміну основних елементів.	<ul style="list-style-type: none">заміна основних елементів: кузова, рами, шасі, двигуна, гідросистемипідвищення техніко-економічних показників об'єкту;	<ul style="list-style-type: none">підвищення техніко-економічних показників об'єкту;заміна основних елементів встановлення додаткового вентиляційного пристрою;встановлення TV-тюнера.
2.2.	Модернізація	<ul style="list-style-type: none">роботи по вдосконаленню конструкцій об'єкту;заміна старих матеріалів на більш прогресивні, що збільшить економічні вигоди від використання об'єкту.		<p>Заміна базових запчастин (без змін робочих характеристик):</p> <ul style="list-style-type: none">монітора;процесора;материнської плати;жорсткого диску.

Освещены проблемы размежевания расходов на содержание и улучшение основных средств аграрных предприятий. Даны предложения относительно усовершенствования методического и организационного обеспечения учета расходов на содержание и улучшение основных средств сельскохозяйственных предприятий.

Problems of delimitation of charges on the maintenance and improvement of the basic means of the agrarian enterprises are shined. Offers concerning improvement of methodical and organizational maintenance of the account of charges on the maintenance and improvement of the basic means of the agricultural enterprises are given.

УДК 657

І.Д. Лазаришина, Н.Д. Погребняк, Д. Кузіна

Національний університет водного господарства та природокористування, м.Рівне

Моделювання впливу теорій управління на організаційно-методологічні засади в обліку та економічному аналізі

У статті досліджено моделі впливу шкіл управління на організацію та методологію бухгалтерського обліку та економічного аналізу. Наведено характеристику впливів.
економічний аналіз, школи, бухгалтерський облік, управління.

Відповідно до своїх потреб і можливостей суб'єкти управління формують запити щодо обліково-аналітичного забезпечення. Тобто за практичним підходом саме виконавці управлінських функцій визначають, яка економічна інформація за кількісними та якісними параметрами повинна надаватись підсистемами бухгалтерського обліку та економічного аналізу.

За методом аналогії у наукових підходах визначальним чинником появи та розвитку тих чи інших організаційно-методологічних підходів в обліку та в економічному аналізі є існування та еволюція відповідних шкіл управління.

Це питання у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі не розглядалось, хоча, на наш погляд, є актуальним для встановлення тенденцій подальшого розвитку теорії та методології економічного аналізу за системним підходом.

Тому у статті буде досліджено інформаційно-структурні взаємозв'язки та взаємозалежності основних типів шкіл управління (з урахуванням історичного підходу) та концептуальних підходів у системах бухгалтерського обліку та економічного аналізу.

Розглянемо, які саме теоретико-методологічні підходи сформувалися в економічному аналізі внаслідок впливу шкіл управління та бухгалтерського обліку.

Результатом еволюції та удосконалення наукових підходів до управління у XX столітті стала поява та розробка багатьох вчень – шкіл управління. До їх числа дослідники історії менеджменту О.С.Віханський та А.І.Наумов відносять: наукове управління; школу людських відносин; біхевіористське вчення; теорію „Х” та теорію „У”; організаційні теорії; концепцію управління за цілями; ситуаційні теорії управління; системні концепції менеджменту; теорію „Z” [1].

Американські вчені М.Х.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоурі [2] вважають, що існує чотири школи управління:

- а) школа наукового управління;
- б) класична (адміністративна) школа в управлінні;
- в) школа психології та людських стосунків;
- г) школа науки управління (кількісна).

Російський економіст І.І.Семенова [3, с.27] вважає, що для сучасного етапу розвитку науки і практики управління, характерного бурхливим розвитком малого, середнього та великого бізнесу, а також прискоренням науково-технічного прогресу, притаманними є три основних підходи до управління: процесний; системний; ситуаційний.

Відповідно до процесного підходу всі функції управління слід вважати взаємопов'язаними. В основі системного підходу знаходиться спосіб мислення зацікавлених сторін щодо вирішення управлінських проблем, пов'язаних зі станом та ефективним використанням ресурсів під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Ситуаційний підхід, з одного боку, також є способом мислення стосовно управління, а з іншого – передбачає використання процесного підходу до кожної господарської ситуації.

Кожний з підходів щодо управління, сформульованих науковцями, обумовлює беззаперечний вплив на розвиток теорії та методології, появу нових та удосконалення існуючих методик економічного аналізу як елементів загальної системи управління.

У зв'язку з тим, що за процесним підходом всі функції управління є взаємопов'язаними, чітко не розмежованими, спостерігається делегування або реалізація окремих процесів, прийомів, операцій, процедур, традиційно характерних для одних функцій, іншими. Наприклад, в обліку та контролі часто застосовується аналітичний прийом порівняння.

Наслідком кожного з підходів стало зростання уваги до якісних характеристик корисності економічної інформації, що обслуговує потреби системи управління та її елементів. Однак, відслідковуючи причинно-наслідкову (функціональну та стохастичну) залежність напрямків та особливостей розвитку методології та організації економічного аналізу від еволюції підходів до управління, доцільно використовувати більш систематизовані концепції.

Співставлення наведеного переліку підходів, класифікації шкіл менеджменту О.С. Віханського, А.І. Наумова, М.Х. Мескона, М.Альберта, Ф. Хедоурі, І.І.Семенової з концептуальними підходами до бухгалтерського обліку та економічного аналізу у кінці ХХ та на початку ХХІ століття дозволяє виокремити пріоритетні потреби системи управління та можливості їх реалізації через підсистеми бухгалтерського обліку та економічного аналізу (Рисунок 1 та Рисунок 2).

Як видно з Рисунку 1, історично обумовленими підходами, що формували витоки науки „економічний аналіз” були: школа наукового управління та класична (адміністративна) школа, які різносторонньо описували закономірності управління виробничими процесами, організацією виробництва та праці в умовах експлуатації найманих працівників.

Науково-технічна революція, подальше вдосконалення трудових відносин, застосування економіко-математичних методів для формалізованого опису процесів, явищ, операцій, пов'язаних з управлінням, мали наслідком появу багатьох нових теорій, концепцій, моделей, доктрин, які узагальнено зображено на Рисунку 2.

Як видно з Рисунку 2, сучасний етап розвитку теорії управління пов'язаний з існуванням: школи психології та людських стосунків; школи наук про поведінку; школи науки управління. Використання теоретичних надбань кожної з цих шкіл зумовило виокремлення: біхевіористичного, соціологічного, системного, ситуаційного та процесного наукових підходів в обліку та економічному аналізі як інформаційних підсистем системи управління.

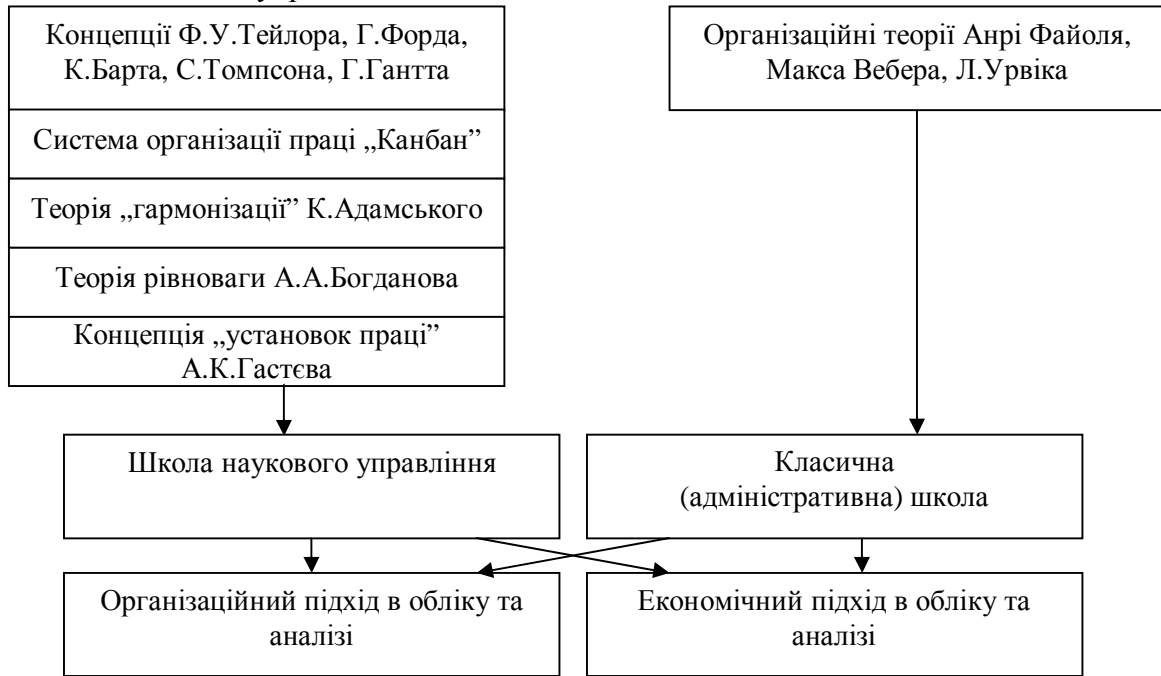


Рис. 1 - Модель впливу ранніх теорій управління на концептуальні підходи в обліку та економічному аналізі

Системні, ситуаційні та процесні концепції менеджменту узагальнені представниками школи науки управління (кількісної школи), сформованої на початку 50 – х років XX століття. Дослідження вчених [3, с. 127] показали, що у концепціях цієї школи, які ефективно застосовуються і зараз, слід виділяти два основних напрямки:

1) виробництво розглядається як „соціальна система” з використанням системного, процесного та ситуаційного підходів;

2) дослідження проблем управління на основі системного аналізу та використання кібернетичного підходу, включаючи застосування математичних методів та електронно-обчислювальної техніки.

Процесний підхід, за визначенням М.Х.Мескона, М.Альберта, Ф.Хедоурі [2, с.692], – це підхід, що базується на концепції, згідно з якою управління – це безперервна серія взаємопов'язаних дій або функцій. Кореспондуючий вплив цього підходу на економічний аналіз проявляється у вигляді методики аналізу грошових потоків та потоків фондів (за визначенням американських вчених). Також безперечним є вплив процесного підходу на удосконалення організації економічного аналізу з огляду на необхідність забезпечення поточних та стратегічних потреб суб'єктів господарювання.

Як свідчать проведені дослідження, у економічному аналізі не надається необхідна увага організаційному підходу як наслідку впливу школи наукового управління. Хоча уможливити реалізацію ефективного системного, процесного та ситуаційного управління реально лише за умови високої організаційної культури

суб'єктів господарювання. Отже, враховуючи потреби сучасного менеджменту, необхідно розглядати у складі пріоритетних концептуальних підходів у обліку та економічному аналізі й організаційного, оскільки система управління логічно потребує його.

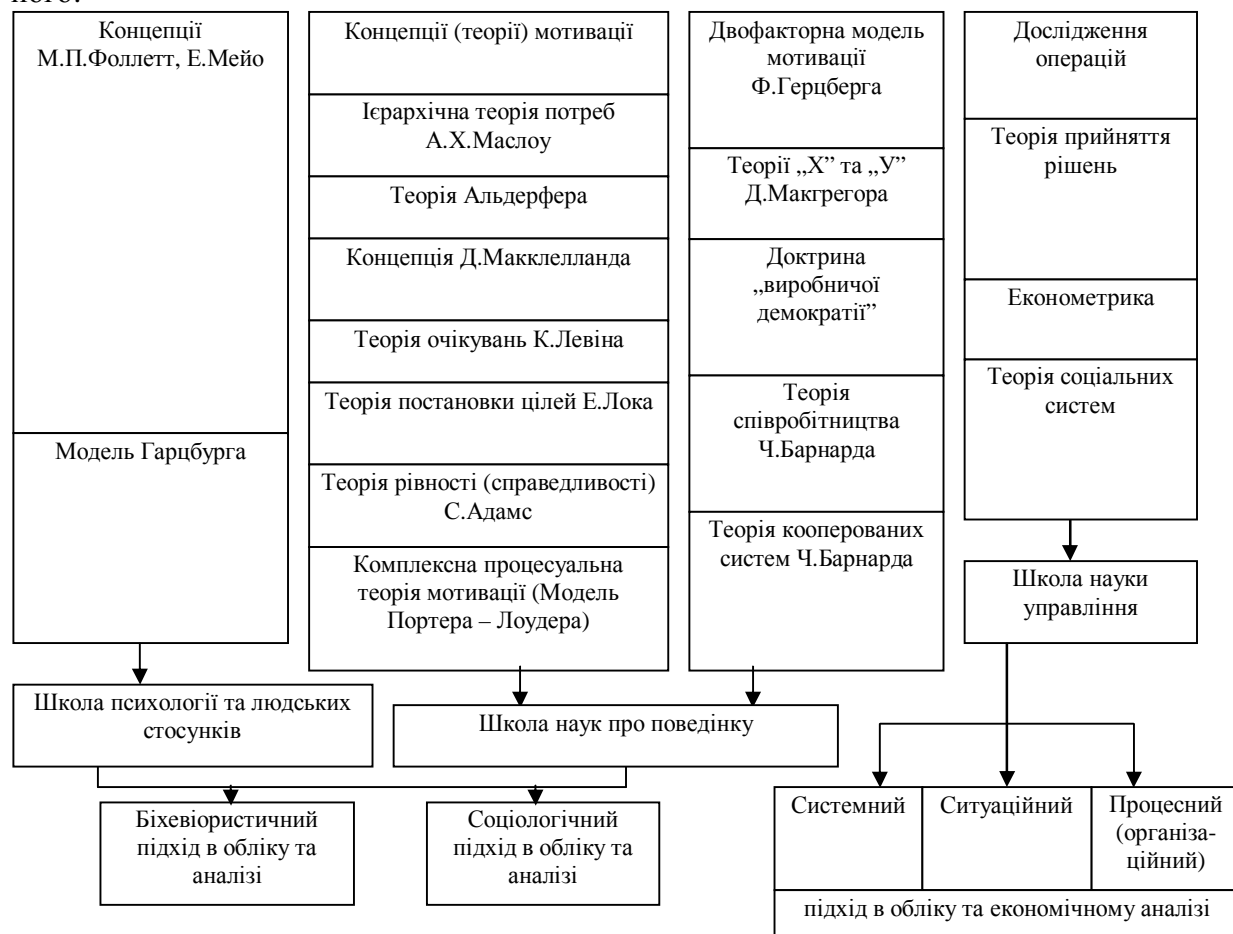


Рисунок 2 - Модель впливу сучасних теорій управління на концептуальні підходи в обліку та економічному аналізі

Школа біхевіоризму в управлінні (започаткована в кінці XIX – на початку XX століття) зумовила біхевіористичний підхід до бухгалтерського обліку та економічного аналізу.

Школи людських стосунків та психології, теорії „Х”, „У” та „Z” (започатковані у 20 – 30 рр. XX століття) вирішували назрілі управлінські проблеми з точки зору міжособистісних стосунків і групової поведінки. Також вони забезпечили появу та розвиток біхевіористичного та соціологічного підходів в аналізі.

Концепція управління як соціотехнічної системи (започаткована у 30-х – 40-х рр. XX століття) також мала наслідком розробку соціологічного підходу в економічному аналізі.

Ситуаційні теорії управління (початок розробки відноситься до кінця 60-х років XX століття) мали безпосередній вплив на виникнення ситуаційного підходу до економічного аналізу, стали першопричиною появи такого виду економічного аналізу як ситуаційний, хоча методично він практично не забезпечений.

Остання (за часом створення) школа науки управління, як видно з рис. 2., узагальнює економічний, організаційний, соціологічний та біхевіористичний підходи у

три багатофункціональні та інформаційно більш досконалі підходи: ситуаційний, системний та процесний. Вони, у свою чергу, вимагають зміщення пріоритетів в сторону підвищення ефективності інформаційного забезпечення через дотримання якісних характеристик корисності економічної інформації та реалізації відповідних форм організації економічного аналізу.

Ключовою в економічному аналізі залишається традиційна концепція „раціонального прийняття рішень”, яка зумовлює необхідність використання аналітичної інформації з заданими якісними характеристиками корисності.

Отже, для забезпечення логіки наукових досліджень, можливих тенденцій розвитку економічного аналізу як науки необхідно обов’язково враховувати потреби теорії та практики управління. Таким підходом досягається значне зростання рівня системності в удосконаленні теорії та практики економічного аналізу.

Список літератури

- 1 Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. – М.: МГУ, 1995.
- 2 Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента : Пер. с англ. – М.: Дело, 1996. – 704 с.
- 3 Семенова И.И. История менеджмента: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 1999. – 222

В статье исследованы модели влияния школ управления на организацию и методологию бухгалтерского учета и экономического анализа. Охарактеризовано содержания влияния.

The article dedicated to the models of the influence of the management' schools to the organization and methodology of accounting and economic analysis. The characteristic of the influences are proposed.

УДК 336.146:657.6

Л.А. Лахтіонова, доц., канд. екон. наук

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Застосування фінансового аналізу в управлінні ризиками інвестиційної діяльності

Розглянуто місце та роль фінансового аналізу в управлінні ризиками інвестиційної діяльності, запропоновані групи фінансових показників при оцінці інвестиційної привабливості суб’єктів господарювання з метою зниження та запобігання інвестиційного ризику.

фінансовий аналіз, фінансовий ризик, інвестиційний ризик, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, фінансова стійкість, ліквідність, рентабельність, оборотність, необоротні активи, оборотні активи, власні джерела, позикові джерела, прибуток

З переходом України до ринкових умов господарювання актуальними постають питання інвестування коштів в розвиток економіки нашої держави. Відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку діяльність суб’єктів господарювання поділяється на наступні види: звичайна (основна операційна, інша операційна, фінансова та інвестиційна) та надзвичайна. Звичайна діяльність - це будь-яка діяльність

господарюючого суб'єкта, а також операції, які її обслуговують та забезпечують або викликаються внаслідок здійснення такої операції. Наприклад, виробництво продукції, її реалізація, розрахунки з постачальниками за отримані матеріали, паливо, розрахунки із замовниками, виплати заробітної плати робітникам, розрахунки з банками, списання знецінених запасів, економічні санкції за порушення умов постачання тощо. До надзвичайної діяльності належать техногенні аварії, пожежі, стихійне лихо тощо. Основна діяльність - це, так би мовити, статутна діяльність підприємства. Для виробничого підприємства - це операції, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, що є визначальною метою створення підприємства. Інвестиційна діяльність - придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Фінансова діяльність - діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

В умовах ринкової економіки різко посилюється фактор ризику, який впливає на діяльність господарюючого суб'єкта.

У широкому розумінні, ризик - це небезпечність, можливість збитку або втрати. Для суб'єкта господарювання під ризиком слід розуміти ймовірність (загрозу) втрати ним частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті проведення певної діяльності.

Сучасне ринкове середовище неможливе без існування ризику. Будь-яка підприємницька діяльність змушена миритися з тим, що ризик - це невід'ємна її складова.

Під фінансовим ризиком підприємства розуміється ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрачання доходів або капіталу в ситуації невизначеності умов проведення його фінансової та інвестиційної діяльності. Фінансовий ризик є об'єктивним явищем функціонування будь-якого підприємства, він супроводжує практично всі види фінансових операцій, всі напрями фінансової та інвестиційної діяльності. Складовою фінансового ризику є інвестиційний ризик. Інвестиційний ризик характеризує можливість виникнення фінансових втрат у процесі проведення інвестиційної діяльності підприємства. Відповідно до видів цієї діяльності розрізняють ризик реального інвестування і ризик фінансового інвестування. Інвестиційна діяльність суб'єкта господарювання розглядається з позиції, що він сам виступає інвестором і вкладає кошти - інвестує, наприклад, діяльність іншого суб'єкта господарювання або свою діяльність.

На сьогодні в спеціальній літературі з інвестиційного та фінансового менеджменту малодослідженими є питання місця та ролі фінансового аналізу в управлінні інвестиційними ризиками (1, 2, 3, 5, 6, 9). Що стосується безпосередньо фінансового аналізу, то в ньому як правило досліджуються питання аналізу інвестиційної діяльності за схемою - аналіз капітальних інвестиційних проектів та аналіз фінансових інвестицій і тільки деякі автори торкаються безпосередньо інвестиційних ризиків (4, 7, 10 - 13), інші вчені взагалі у фінансовому аналізі не розглядають аналіз інвестиційної діяльності та запобігання інвестиційних ризиків (8).

Тому метою статті є дослідження визначення місця та ролі фінансового аналізу та певних фінансових показників в оцінці інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання з метою запобігання та зниження інвестиційного ризику.

У зв'язку з цим розглянемо такі питання:

- виходячи із сутності та завдань фінансового аналізу визначимо його місце в оцінці інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання;

- розробимо та сгрупуємо систему головних фінансових показників для оцінки інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання з метою запобігання та зниження інвестиційного ризику.

Під інвестиційною привабливістю суб'єкта господарювання розуміється доцільність вкладання в нього вільних коштів. Вона аналізується зовнішніми суб'єктами з метою вибору найкращого варіанта вкладання вільних коштів. Проте й господарюючий суб'єкт повинен виявити свої можливості для залучення зовнішніх інвестицій.

Всі ці питання розглядаються саме у фінансовому аналізі.

В сучасних умовах господарювання постає багато проблемних питань. Наприклад, якою має бути стратегія підприємства для успішного його функціонування; якою має бути тактика для досягнення стратегічної мети; як підвищити ефективність управління матеріальними, трудовими та особливо фінансовими та інвестиційними ресурсами, щоб раціонально організувати прибуткову діяльність; що треба робити для того, щоб у підприємства були стійке фінансове становище, висока платоспроможність і ліквідність; як досягти фінансової стабільності та фінансової стійкості підприємства; як зробити підприємство конкурентоспроможним в умовах ринку та панування конкуренції, куди доцільніше вкладати вільні кошти для отримання додаткових доходів та ін. На ці та інші життєво важливі питання надає відповідь саме об'єктивний фінансовий аналіз як один з інструментів дослідження ринку і забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Серед матеріальних, трудових і фінансових ресурсів перше місце посідають ресурси фінансові, оскільки вони є єдиним видом ресурсів підприємства, що трансформується в будь-який інший вид у мінімальний термін. Із здійсненням подальшої діяльності серед фінансових ресурсів головне місце посідають інвестиційні ресурси – це та частина фінансових ресурсів, яка буде інвестуватись в діяльність свого або іншого підприємства.

Зміст і цільовий напрямок фінансового аналізу в оцінці інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання як об'єкта інвестування полягає в оцінюванні результатів його діяльності та фінансового стану, у виявленні можливостей підвищення ефективності його функціонування за допомогою раціональної інвестиційної політики суб'єкта інвестування, в якості якого може виступати як сам об'єкт інвестування, так і будь-який зовнішній суб'єкт господарювання або інша кредитно-фінансова установа, інвестиційна компанія.

Проведення аналізу інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання є одним із найважливіших його завдань. Цим він надає змогу прийняти вірне управлінське рішення стосовно вкладання коштів і обрати вірний шлях в інвестиційній діяльності. Правильно обрана політика в інвестиційній діяльності, з одного боку, підвищить конкурентоспроможність та посилить міцність суб'єкта інвестування в ринковій економіці, з іншого боку, - поліпшить діяльність суб'єкта господарювання – об'єкта інвестування.

За цих умов до складових предмету фінансового аналізу можна віднести не тільки фінансові відносини, фінансові ресурси, їх джерела та потоки в єдиному виробничо-торговельному процесі, але й виділити окремо інвестиційні ресурси, інвестиційні відносини.

Перехід на ринкові умови господарювання, існування підприємств з різними формами власності та різних видів діяльності потребує нових підходів до використання інвестиційних ресурсів – капітальних (реальних) інвестицій та фінансових інвестицій.

Наявність інвестиційних ресурсів, їх ефективне використання, впливають на фінансову стійкість підприємства, його платоспроможність і ліквідність, ділову активність, конкурентоспроможність. Тому особливо актуальним є фінансовий аналіз в частині оцінки інвестиційної привабливості для забезпечення запобігання та зниження інвестиційного ризику.

Оцінка інвестиційної привабливості досліджується як у зовнішньому, так і у внутрішньому фінансовому аналізі. Все це тісно пов'язано із пропередженням появи в майбутньому інвестиційного ризику.

Для аналізу інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання рекомендуємо використовувати наступну систему фінансових показників, яка охоплює такі їх групи:

- структуру джерел формування господарських засобів - активів підприємства (неможливо оцінити інвестиційну привабливість без знання складу та відповідно структури пасивів суб'єкта господарювання);

- структуру активів підприємства (неможливо оцінити інвестиційну привабливість без знання складу та відповідно структури господарських засобів суб'єкта господарювання, які в сукупності з аналізом структури пасиву балансу надають загальну оцінку – загальну картину фінансового стану об'єкта інвестування);

- фінансову стійкість об'єкта інвестування (саме показники фінансової стійкості відображають стан фінансових ресурсів, за якого підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес своєї виробничо-торговельної діяльності, а також витрати на його розширення та оновлення;

- ліквідність (важливим є оцінка здатності та швидкості об'єкта інвестування перетворювати свої активи в гроші для покриття своїх необхідних платежів у міру настання їх строків);

- доходність (прибутковість, рентабельність) (необхідно знати не лише абсолютну величину отриманих прибутків, але й володіти інформацією щодо його доходності (прибутковості, рентабельності), тобто вивчати відносні показники ефективності діяльності об'єкта інвестування. Для цього необхідно отримані прибутки порівняти із вкладеним капіталом, ресурсами, понесеними витратами);

- оборотність капіталу (у швидкості обороту засобів об'єкта інвестування виявляється його ділова активність. Аналіз її полягає у досліджуванні рівнів і динаміки фінансових коефіцієнтів оборотності, які є відносними показниками фінансових результатів діяльності об'єкта інвестування);

- якість прибутку (важливо володіти інформацією про структуру загального прибутку об'єкта інвестування, тобто знати долю прибутку від основної операційної діяльності, прибутку від іншої операційної діяльності, прибутку від інвестиційної діяльності, прибутку від фінансової діяльності в загальному прибутку підприємства, темпи їх зростання та ін.);

- ефективність виробничих ресурсів (саме показники продуктивності праці, фондодідічі або фондомісткості, матеріаловіддачі або матеріаломісткості доповнять аналіз інвестиційної привабливості з метою зниження інвестиційного ризику. І хоча ці показники є вже показниками не фінансовими, а виробничими, але їх можна розрахувати за даними фінансового звіту і віднести також до фінансового аналізу).

З метою зниження інвестиційного ризику рекомендуємо дослідити рівень і динаміку кожного показника за 3 – 5 років. Обов'язково треба звертати увагу на форму власності підприємства та галузеву його належність, на зв'язок із

загальноекономічними обставинами в державі. Оцінка інвестиційної привабливості має базуватися на комплексному підході до суб'єкта господарювання як об'єкта дослідження - об'єкта інвестування в конкретних макро- і мікросередовищах.

Таким чином, зміст і цільовий напрямок фінансового аналізу в оцінці інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання як об'єкта інвестування полягає в оцінюванні результатів його діяльності та фінансового стану, у виявленні можливостей підвищення ефективності його функціонування за допомогою раціональної інвестиційної політики суб'єкта інвестування, в якості якого може виступати як сам об'єкт інвестування, так і будь-який зовнішній суб'єкт господарювання або інша кредитно-фінансова установа, інвестиційна компанія. Проведення аналізу інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання є одним із найважливіших його завдань. Цим він надає змогу прийняти вірне управлінське рішення стосовно вкладання коштів і обрати вірний шлях в інвестиційній діяльності. Правильно обрана політики в інвестиційній діяльності, з одного боку, піднімить конкурентоспроможність та посилить міцність суб'єкта інвестування в ринковій економіці, з іншого боку, - поліпшить діяльність суб'єкта господарювання – об'єкта інвестування. Серед складових предмету фінансового аналізу можна виділити окремо інвестиційні ресурси, інвестиційні відносини.

Для аналізу інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання як об'єкта інвестування з метою запобігання та зменшення інвестиційного ризику для суб'єкта інвестування доцільно використовувати систему фінансових показників за наступними рекомендованими нами їх групами: структурою джерел формування господарських засобів - активів підприємства; структурою активів підприємства; фінансовою стійкістю об'єкта інвестування; ліквідністю; доходністю (прибутковістю, рентабельністю); оборотністю капіталу; якістю прибутку; ефективністю виробничих ресурсів. Надання оцінки інвестиційної привабливості об'єкта інвестування шляхом проведення аналізу за запропонованими групами фінансових показників призведе до значного зниження інвестиційного ризику у суб'єкта інвестування, а це, в свою чергу, допоможе поліпшенню його економіки, підвищенню його ринкової стійкості, забезпечить його конкурентоспроможність і взагалі успішну життєдіяльність.

Перелік та методика розрахунку показників по кожній із запропонованих груп для проведення аналізу інвестиційної привабливості є предметом подальших наших наукових досліджень.

Список літератури.

- 1 Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 480 с.
- 2 Булгакова Л.Н. Управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. Монография. – М.: Перспектива, 2002. – 175 с.
- 3 Головка В.І., Мінченко А.В., Шарманська В.М. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека. Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2006. – 448 с.
- 4 Деєва Н.М., Дедіков О.І. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2007. – 328 с.
- 5 Іванюта С.М. Антикризове управління: Навч. посіб. – К.:ЦУЛ, 2007. – 288 с.
- 6 Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебн. пособие / Пер. с франц. под ред. проф. Я.В.Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
- 7 Салига С.Я., Даций Н.В., Корецька С.О., Нестеренко Н.В., Салига К.С. . Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2006. – 210 с.
- 8 Старостенко Г.Г., Мірко Н.В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2006. – 224 с.
- 9 Финансовый менеджмент: Учебник / Г.Б.Поляк, И.А.Акодис., Т.А.Краева и др.; Под ред. проф. Г.Б.Поляка. – М. Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 518 с.

- 10 Фролова Т.О. Фінансовий аналіз: Навч.-метод посіб.для самост. вивчен. – К.: Вид-во Європ. Ун-ту., 2005. – 253 с.
- 11 Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2005. – 196 с.
- 12 Шморгун Н.П., Головка І.В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528 с.
- 13 Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: А.С.К., 2005. – 240 с.

Рассмотрены место и роль финансового анализа в управлении рисками инвестиционной деятельности, предложены группы финансовых показателей при оценке инвестиционной привлекательности субъекта хозяйствования с целью снижения и предупреждения инвестиционного риска.

There are shown a place and significance of financial analysis in managing of investment risks, there are proposed groups of financial activities with an estimating of investment attraction of economical subjects with the purpose of investment risks decrease and impeding.

УДК 332.145

Н.Ю. Лега, аспірант

Черкаський державний технологічний університет

Територіальний маркетинг як основа розвитку соціального комплексу міста

В даній статті проведена оцінка ролі маркетингової діяльності у формуванні та реалізації соціальної політики міста, визначено ознаки концепції територіального маркетингу.

соціальний комплекс міста, маркетингова діяльність, територіальний маркетинг, інфраструктура

Сучасний період регіонального розвитку, соціально-економічних перетворень, характеризується виникненням комплексу проблем, пов'язаних з переходом до ринку. Виникнення багатьох проблем пов'язано в значній мірі зі слабким методологічним опрацюванням різних аспектів функціонування державних підприємств, розвитку системи антимонопольного регулювання і процесів приватизації. Активізація соціально-економічного життя в країні знайшла відображення в посиленні економічної самостійності органів місцевого самоврядування, розширенні сфер їх компетенції з питань життєдіяльності територіальних громад. Теоретико-методологічні та методичні аспекти процесу передачі соціальних об'єктів до комунальної власності органів місцевого самоврядування нині мають винятково важливе значення. Від правильності оцінки цього процесу і від обґрунтованості рекомендацій з підвищення його ефективності залежать вибір і кінцева результативність конкретних заходів у бюджетно-податковій та фінансовій сферах, а також пріоритетні напрями і результати реформування соціального комплексу міста.

Поняттям „міський комплекс” об'єднується значна частина підприємств, установ і організацій невиробничої сфери міста. Воно включає в себе комплекс служб, підприємств, інженерних споруд і мереж, необхідних для задоволення повсякденних побутових, соціально-культурних і комунальних потреб міського населення [2]. У міський комплекс входить також частина підприємств, що виконують як виробничі, так

і невиробничі функції. До них відносяться підприємства транспорту, побутового обслуговування, зв'язку, торгівлі, громадського харчування й інших галузей.

Дослідження теорії, методології, методики і практики розвитку соціальної інфраструктури міста, моделей сучасного інституціоналізму та функціонування об'єктів власності в працях В.М. Гейця, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, Ф.І. Євдокімова, Б.В. Золотова, В.І. Каспіна, Т.М. Качали, В.І. Куценко, В.І. Пили, Д.М. Стеценка, М.Ф. Тимчука, М.І. Фащевського, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чумаченка, Л.Н. Чернишова та інших науковців доводять необхідність подальших ґрунтовних досліджень соціально-економічного потенціалу та соціальної політики міста, основи якої становлять закономірності та принципи, пов'язані з розподілом, обліком і споживанням суспільних благ.

Метою даної статті є оцінка ролі маркетингової діяльності у формуванні та реалізації соціальної політики міста.

Під міським комплексом як об'єктом управління розуміємо єдину інтегровану соціально-економічну систему, що включається з декілька тісно пов'язаних і взаємодіючих елементів: населення, географічне середовище, містоутворюючу базу, що задовольняє потреби соціально-економічної системи більш високого порядку (області, країни), і містообслуговуючу базу, що забезпечує функціонування, збереження і розвиток самого міста.

Стратегія розвитку будь-якого конкретного виробництва має відповідати стратегії розвитку вітчизняного споживчого ринку – його комунального, регіонального, державного секторів, а вироблений товар має користуватися на них попитом.

Усякий розвиток, як і формування згаданої стратегії, потребує ефективної системи управління, яка в ринкових умовах спирається на маркетингові концепції та розгалужену маркетингову інфраструктуру.

На жаль, вітчизняне місцеве самоврядування поки лише апробує західні моделі, але відповідні маркетингові концепції управління не спроможні врегулювати процес передачі об'єктів соціального комплексу до комунальної власності. Так, аналізуючи розроблену в межах програми TESIS концепцію маркетингу для ряду українських міст [3] та віддаючи належне рівню й методології цієї розробки, слід відмітити, що вона найбільш придатна для формування стратегії розвитку великих міст.

Зрозуміло, що стратегії розвитку міста (в тому числі центру регіону) і сільського району не можуть бути однаковими. При розробці концепції міського маркетингу необхідно передусім мати на увазі наступні два моменти:

- обмеженість ресурсу розвитку адміністративною межею міста;
- велику розмаїтість типів міських поселень [1].

Стратегія оптимізації життєдіяльності адміністративно-територіальних утворень має враховувати природно-кліматичне і транспортно-географічне положення, земельний, сировинний, економічний, соціальний, науковий, інформаційний та кадровий потенціал, історико-культурну і духовну спадщину, національний склад, демографічну й екологічну ситуацію, тобто всі складові мікро- і макросередовища їх розвитку, які разом складають ресурсний потенціал цього процесу. Отже, пріоритет отримує концепція територіального маркетингу [1], яка характеризується наступними ознаками:

- перспективна стратегія має бути зорієнтована на стійкий розвиток адміністративно-територіального утворення;

- стратегія розвитку адміністративно-територіального утворення ґрунтується на сукупному ресурсному потенціалі його території (під територією розуміють саме місто та навколишні приміські адміністративно-територіальні утворення);

- запоруку сталості розвитку й інвестиційної привабливості створює реалізація місцевих цільових програм і проєктів, у яких першочергові потреби життєзабезпечення передбачається задовольняти місцевими продуктивними силами та за рахунок місцевих ресурсів, взаємопов'язаних з програмами регіональними і державними.

Територіальний маркетинг, націлений на сталий розвиток, в основі своєї концепції безсумнівно повинен мати соціально відповідальний, або (за Ф. Котлером) соціально-етичний маркетинг.

Ефективна, на нашу думку, концепція територіального маркетингу розроблена на основі пілотної моделі Української асоціації маркетингу. На Рисунку 1 зображено комплекс інфраструктури територіального маркетингу сталого розвитку.

У верхній частині схеми показані основні, вже існуючі елементи інфраструктури маркетингу та підвищення інвестиційної привабливості території, в нижній (затінені) – відсутні. Відсутність місцевих цільових програм і проєктів розвитку, місцевої інфраструктури їх розробки й оперативного супроводу є, як правило, головними причинами незадовільної інвестиційної привабливості території.

Поряд з інвестиціями, як одним з найважливіших факторів розвитку, основу стратегії розвитку формують:

- потреби і запити населення;
- місцеві продуктивні сили;
- сукупні ресурси території.

По вертикалі розташовані п'ять адміністративно-територіальних утворень. По горизонталі – ресурсні складові потенціалу розвитку. У квадратах перетинання інтенсивністю штрихування умовно показана наявність цього ресурсу: чим щільніше штрихування, тим більше ресурс. Для точного аналізу можна використовувати відносні й абсолютні цифри. Зображена картина наочно показує, що жодне адміністративно-територіальне утворення окремо не має достатніх для свого розвитку ресурсів, а можливості власного бюджету оптимізму не викликають.

І тільки інтеграція місцевого ресурсного потенціалу створює певні перспективи розвитку. Так, відсутність земельного і сировинного ресурсів у місті компенсується їх наявністю в районах, і навпаки.

Інтеграція адміністративно-територіальних утворень існує в різних формах – це союзи, асоціації й інші об'єднання територіального, регіонального, міжрегіонального і державного рівнів.

Успіх розвитку адміністративно-територіальних утворень прямо залежить від вибору стратегічних партнерів. Стратегічні партнери цієї взаємодії зображені на цьому ж рисунку і розведені по чотирьох сторонах:

- владні структури – ліворуч;
- інвестиційні партнери – праворуч;
- продуктивна сфера території – знизу;
- сфера послуг ринкового супроводу – маркетинг, консалтинг, менеджмент, інжиніринг – зверху.

Відсутність ефективного партнерства пояснюється двома головними причинами:

- по-перше, сторони не знають одна одну через повну зміну структурного укладу економіки й інформаційного середовища;

- по-друге, сторони не довіряють одна одній через наявність не чотирьох, а восьми сторін взаємодії, оскільки кожна сторона фактично має свого двійника: кримінального, пірамідального, тіньового або халтурного. І хто є хто – сторонам невідомо. Змінити ситуацію можливо шляхом створення інфраструктури розвитку території, при якій гарантії взаємодії партнерів забезпечуються участю місцевої влади в цих структурах.

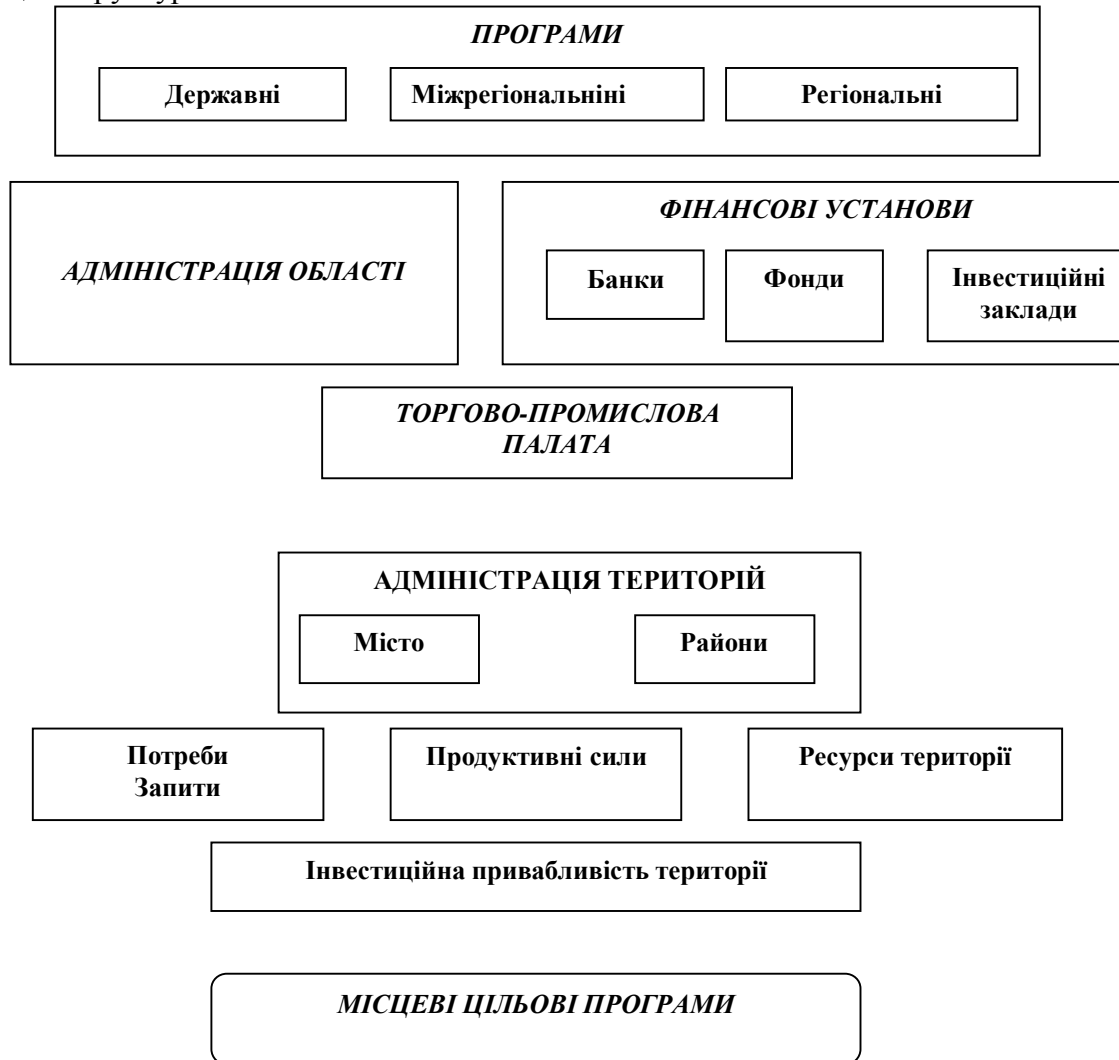


Рисунок 1 – Комплекс інфраструктури територіального маркетингу сталого розвитку

Таким чином, головною метою ринкових трансформацій в Україні є перехід до нової моделі господарювання, що дозволить вийти на нову траєкторію економічного зростання, оптимізувавши структуру господарства, підвищивши ефективність використання наявного ресурсного потенціалу з орієнтацією на сталий розвиток соціального комплексу. Маркетингова діяльність останнім часом стає повсякденною практикою в управлінні містами та регіонами багатьох країн. Як правило, найкращих результатів у соціально-економічному розвитку досягають території, маркетингові зусилля яких спрямовані на комплексне вирішення нагальних проблем – ефективну реалізацію основних функцій території як місця проживання, відпочинку та господарювання; покращення управління та інфраструктури; підвищення

конкурентоспроможності розміщених на території міст, підприємств чи інших структур.

Список літератури

- 1 Студінський В.А. Маркетинг у житлово-комунальній сфері: Навчальний посібник / Державна академія житлово-комунального господарства. – К.: Житомир: ДАЖКГ – Видавництво „Волинь”, 2001. – 312с.
- 2 Бородин Ф.М. Новая концепция теории самоуправления // Регион: экономика и социология. – 1994. – №3
- 3 Вакуленко В.М., Дехтяренко Ю.Ф., Драпиковський О.І., Іванова І.Б., Колтун С.Л. Економіка міст: Україна і світовий досвід: Навч. посібник / Під ред. В.О. Макухи. – К.: Основи, 1997. – 243 с.

В даній статті проведена оцінка ролі маркетингової діяльності в формуванні і реалізації соціальної політики міста, визначенні ознак концепції територіального маркетингу.

In this article the estimation of role of marketing activity is conducted in forming and realization of social policy of city, certainly signs of conception of the territorial marketing.

УДК 351.863

О.М. Любченко, канд. екон. наук, докторант

Національна академія наук України

Показники і критерії оцінки економічної безпеки регіону

В даній статті визначено основні показники і критерії оцінки економічної безпеки регіону, досліджено особливості формування економічної безпеки регіонів України. Автором наведена схема впливу рівня розвитку регіону на економічну безпеку країни, на основі чого сформовано відповідний механізм.

економічна безпека, показники, критерії, загрози, схема, механізм, регіон

Економічна безпека, яка є вирішальним, базисним поняттям національної безпеки, разом з тим, нерозривно взаємозалежна і взаємодіє з іншими її складовими (оборонною, політичною, інформаційною, інтелектуальною, правовою і т.д.). Отже, економічна безпека – це складна „синтетична” категорія, що залишається відносною навіть у найбільш економічно розвинутих і соціально-стабільних країнах із сталим політичним режимом. В сучасних умовах, коли зусилля суб’єктів господарювання спрямовані на впровадження ринкових відносин в усі сфери, важлива роль відводиться проблемі економічної безпеки України та її регіонів. Економічна безпека кожного регіону і всіх регіонів країни в сукупності покликана забезпечити безпеку країни в цілому.

Дослідження проблем економічної безпеки України та її регіонів знайшли своє відображення у працях українських та російських науковців, таких як Л. Абалкін, В. Тамбовцев, Г.А. Пастернак-Таранушенко, В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько, В.І. Мунтіян, Б.В. Губський., М.М. Єрмошенко, О.М. Гончаренко, Є.М. Лисицин та ін.

© О.М. Любченко. 2007

Метою статті є дослідження сутності, змісту поняття економічної безпеки, визначення показників і критеріїв оцінки регіональної економічної безпеки.

Причини виникнення загроз економічної безпеки країни мають яскраво виражений регіональний характер. Вирішенню багатьох соціально-економічних проблем перешкоджають недосконалі, не відповідні повноваженням регіональних органів податкова і бюджетна системи, велика кількість, часто необґрунтована, наданих податкових, митних і інших пільг, що ускладнюють вирішення стратегічних задач. Усе це збільшується зростаючою диференціацією економічного розвитку регіонів і рівня життя населення.

Формально економічну безпеку України можна представити в такий спосіб (рис. 1):

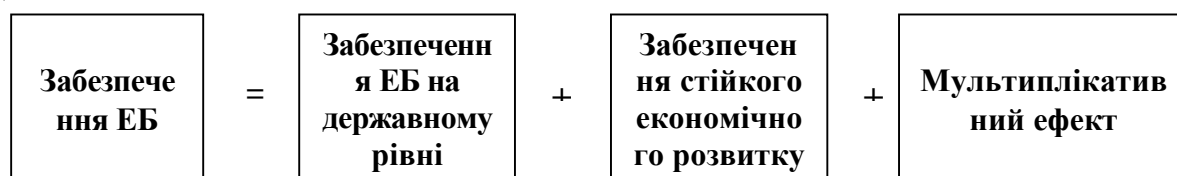


Рисунок 1 – Забезпечення економічної безпеки регіону

Іншими словами, рівень забезпечення економічної безпеки України складається з ефективності заходів, прийнятих для її забезпечення на державному рівні, забезпечення стійкого економічного розвитку регіонів і мультиплікативного ефекту від взаємодії складових економічної безпеки України.

Приведена формула показує залежність економічної безпеки України від рівня соціально-економічного розвитку регіону і важливість державної регіональної економічної політики для її забезпечення.

В економічній літературі приводиться структура загроз економічної безпеки регіону, приведена на рис. 2.



Рисунок 2 – Загрози економічної безпеки регіону

На нашу думку, ця структура більш відповідає структурі загроз економічної безпеки України, так як регіон не може відобразити такі зовнішньоекономічні загрози як зовнішньополітичні і валютно-фінансові. Попередження виникнення інших загроз відбувається на державному і регіональному рівнях.

З виведеної вище формули забезпечення економічної безпеки України прослідковується залежність економічної безпеки України від рівня соціально-економічного розвитку регіону. І тут виявляється двоїстий характер впливу рівня розвитку регіону на економічну безпеку.

На рис. 3 автор приводить, у своєму розумінні, схему впливу рівня розвитку регіону на економічну безпеку країни.

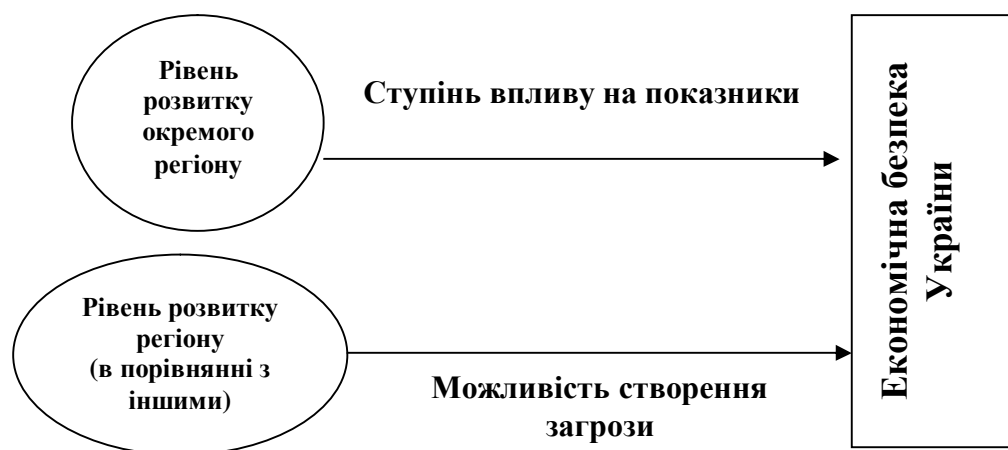


Рисунок 3 – Схема впливу рівня соціально-економічного розвитку регіону на економічну безпеку України

З рисунка видно, що рівень розвитку окремого регіону, по-перше, деякою мірою впливає на показники економічної безпеки, причому, чим вище рівень розвитку регіону, тим вище його вплив на показники економічної безпеки України.

По-друге, рівень розвитку регіону в порівнянні з іншими регіонами створює можливість загрози економічної безпеки, іншими словами, якщо в регіоні створюються осередки напруженості будь-якого роду (економічної, соціальної, екологічної і т.п.), то це – загроза економічної безпеки України.

Якщо розглядати характер впливу соціально-економічного розвитку регіонів на економічну безпеку України в динаміці, а також з урахуванням проведення заходів державної економічної регіональної політики, то механізм цього впливу буде виглядати таким чином (рис. 4):

Як вже було визначено раніше, рівень соціально-економічного розвитку регіону впливає на економічну безпеку України. Тоді постає задача виміряти цей вплив, а потім розробити заходи, що поліпшують показники розвитку регіонів, а, отже, і ті, що підвищують рівень економічної безпеки України.

В результаті застосування ефективних заходів економічного впливу на економіку регіону поліпшуються показники його соціально-економічного положення, підвищується рівень розвитку регіону. На наступному етапі також здійснюється оцінка рівня соціально-економічного розвитку регіону і ступінь його впливу на економічну безпеку України, коректуються або розробляються нові економічні заходи і т.д.

Для оцінки соціально-економічного розвитку і виявлення регіонів, у яких вплив деструктивних факторів являє загрозу економічній безпеці, необхідно використовувати групу ключових показників (критеріальних характеристик).

В якості таких індикаторів автором пропонується прийняти систему показників і їхніх гранично допустимих значень для оцінки рівня і динаміки соціально-економічного розвитку регіонів, що дозволяє визначити ступінь їхнього впливу на економічну безпеку України (табл. 1).

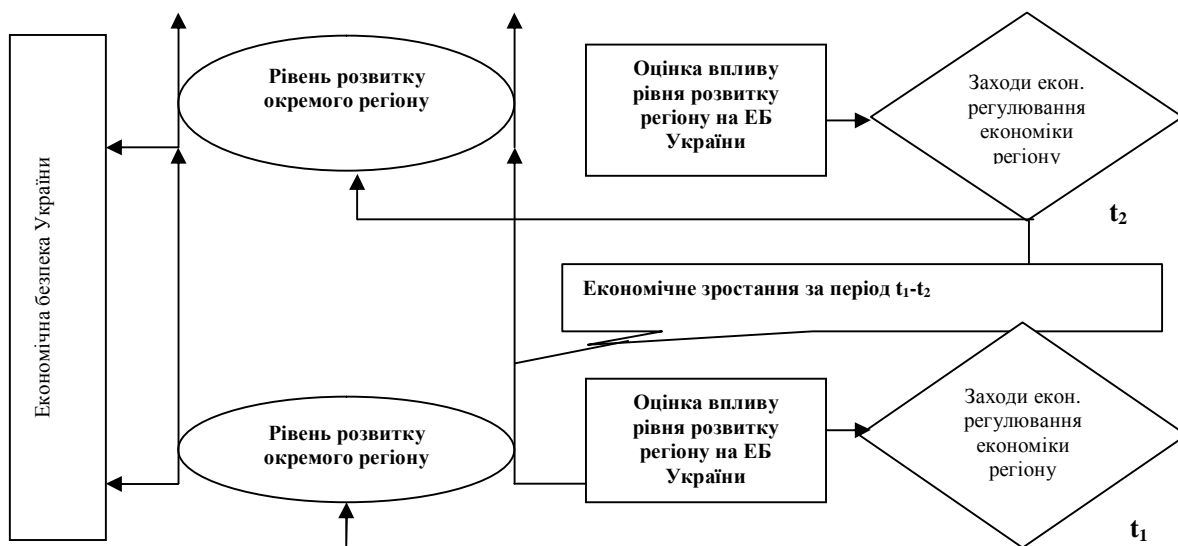


Рисунок 4 – Механізм впливу рівня соціально-економічного розвитку регіону на економічну безпеку України

Таблиця 1 – Показники, що характеризують вплив соціально-економічного розвитку регіону на економічну безпеку України

№ п/п	Показник	Гранично допустима величина
1	ВРП (з урахуванням паритету купівельної спроможності) на душу населення в порівнянні зі середньостатистичним значенням	70%
2	Частка в промисловому виробництві обробної промисловості	70%
3	Частка в промисловому виробництві машинобудування	20%
4	Частка нових видів продукції в обсязі продукції машинобудування, що випускається	10%
5	Основні фонди галузей економіки на душу населення в порівнянні із середньостатистичним значенням	80%
6	Ступінь зношеності основних засобів	35%
7	Частка зайнятих на малих підприємствах у загальній чисельності зайнятих в економіці	15%
8	Тривалість життя населення	70 років
9	Коефіцієнт природного приросту населення (на 1000 населення)	1,0
10	Співвідношення середньодушових доходів і прожиткового мінімуму в порівнянні зі середньостатистичним значенням	70%
11	Частка населення з доходами нижче прожиткового мінімуму	7%
12	Рівень безробіття в країні	7%
13	Загальний обсяг роздрібного товарообігу і платних послуг на душу населення в порівнянні зі середньостатистичним значенням	70%

Продовження Таблиці 1

14	Коефіцієнт щільності автодоріг у порівнянні із середньостатистичним значенням	50%
15	Рівень злочинності (кількість злочинів на 100 тис. населення)	5 тис.
16	Обсяг інвестицій в основний капітал:	
16.1	-на душу населення в порівнянні зі середньостатистичним значенням;	70%
16.2	-у % до ВРП	25%
17	Фінансова забезпеченість регіону на душу населення в порівнянні зі середньостатистичним значенням	70%
18	Обсяг зовнішньоторговельного обороту на душу населення в порівнянні зі середньостатистичним значенням	50%
19	Частка імпорту у внутрішньому споживанні	30%
20	Витрати на наукові дослідження в % до ВРП	2%

Відбір регіонів по кожному фактору (показнику) відбувається на основі зіставлення фактичного значення відповідного показника з його гранично допустимою величиною, визначеною шляхом експертної оцінки.

Розглянемо запропоновану систему показників. Приведені показники можна умовно розбити на три групи.

До першої групи показників, що характеризують загальноекономічний рівень розвитку регіону і його реального сектора економіки, відносяться:

- ВРП (з урахуванням паритету купівельної спроможності) на душу населення в порівнянні зі середньостатистичним значенням;
- частка в промисловому виробництві обробної промисловості;
- частка в промисловому виробництві машинобудування;
- частка нових видів продукції в обсязі продукції машинобудування, що випускається;
- основні фонди галузей економіки на душу населення в порівнянні зі середньостатистичним значенням;
- ступінь зношеності основних засобів;
- частка зайнятих на малих підприємствах у загальній чисельності зайнятих в економіці.

У рамках даного напрямку аналізу оцінюються фактичний рівень виробництва, напрями зміни галузевої структури господарства регіону, його промисловості, поточний стан основних фондів і т.д.

Відстеження названих індикаторів на регіональному рівні і прийняття своєчасних ефективних заходів не дозволить допустити:

- перетворення країни в паливно-сировинну периферію з економікою напівколоніального типу;
- посилення її залежності від кон'юнктури світового ринку;
- виснаження запасів природних багатств;
- поглиблення диференціації між галузями, регіонами країни і порушення її цілісності.

До другої групи показників, що характеризують рівень і якість життя населення регіону, відносяться:

- тривалість життя населення;
- коефіцієнт природного приросту населення (на 1000 населення);
- співвідношення середньодушових доходів і прожиткового мінімуму в порівнянні із середньостатистичним значенням;

- частка населення з доходами нижче прожиткового мінімуму;
- рівень безробіття в країні;
- загальний обсяг роздрібного товарообігу і платних послуг на душу населення в порівнянні із середньостатистичним значенням;
- коефіцієнт щільності автодоріг у порівнянні із середньостатистичним значенням;
- рівень злочинності (кількість злочинів на 100 тис. населення).

До третьої групи показників, що характеризують фінансовий, інвестиційний стан і розвиток регіону, а також зовнішньоекономічну діяльність підприємств і організацій, розташованих на території регіону, відносяться:

- обсяг інвестицій в основний капітал: на душу населення в порівнянні з середньостатистичним значенням і в % до ВРП;
- фінансова забезпеченість регіону на душу населення в порівнянні з середньостатистичним значенням;
- обсяг зовнішньоторговельного обороту на душу населення в порівнянні з середньостатистичним значенням;
- частка імпорту у внутрішньому споживанні;
- витрати на наукові дослідження в % до ВРП.

Таким чином, в результаті аналізу й оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіонів по запропонованій системі показників виділяються регіони, соціально-економічний стан яких створює тією чи іншою мірою загрозу економічній безпеці України. Потім проводиться класифікація (проблемне групування) регіонів для визначення комплексу заходів для кожної групи регіонів. Забезпечення економічної безпеки вимагає насамперед зміцнення державної влади, підвищення довіри до його інститутів, а також раціоналізації механізмів вироблення і формування економічної політики.

Список літератури

- 1 Гончаренко О. М., Лисицин Є. М. Методологічні засади розробки нової редакції концепції національної безпеки України. – К.: НІСД, 2001. – С. 6-7.
- 2 Прейгер Д., Бесчастный Л. Исследование экономической безопасности Украины // Экономика Украины. – 2000. – №4. – С. 91-92
- 3 Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. прогнозування; Кер. проекту В. М. Гець. – К.: Логос, 1999
- 4 Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. – К., 2001

В данной статье определены основные показатели и критерии оценки экономической безопасности региона, исследованы особенности формирования экономической безопасности регионов Украины. Автором приведена схема влияния уровня развития региона на экономическую безопасность страны, на основе чего сформирован соответствующий механизм.

In this article certainly basic indexes and criteria of estimation of economic security of region, the features of forming of economic security of regions of Ukraine are explored. Resulted an author chart of influencing of level of development of region on economic security of country, what the proper mechanism is formed on the basis of.

Інструментарій оцінки ефективності мезоекономічної інвестиційної діяльності

У статті розроблено послідовність формування показників, що покладаються у основу розрахунку різновидів ефективності реалізації інвестиційних проектів для господарських формувань мезоекономічного рівня, а також деталізовано порядок проведення розрахунку ефективності інвестиційної діяльності для бюджетів різного рівня, враховуючи особливості їх наповнення за рахунок традиційних податкових та пов'язаних з реалізацією інвестиційних проектів джерел.

продуктивність, інвестиційна діяльність, мезоекономічний рівень господарювання, соціальна ефективність, комерційна ефективність, бюджетна ефективність

Характерною особливістю сьогодення є розгортання потужної інвестиційної діяльності на всіх рівнях господарювання. Проте чітка послідовність розрахунку її ефективності за міжнародними стандартами може бути, причому лише у певній мірі, з численними пересторогами, застосованою на рівні окремого підприємства, у випадку реалізації ним автономного інвестиційного проекту. На мезоекономічному рівні функціонування економіки такі розрахунки практично не проводяться, є надзвичайно складними для реалізації, методично не відпрацьованими. Тому закономірним є небажання потенційних інвесторів мати справу з нестійкою та нестабільною економікою регіону, галузі, їх невизначеною економічною та соціальною політикою, нездатністю не тільки забезпечити – розрахувати очікувані ефекти від залучення інвестиційних коштів.

Це означає, що на державному, регіональному, галузевому рівнях продовжує залишатись пріоритетним завдання розробки методичних засад розрахунку ефективності інвестиційної діяльності територіальних та галузевих об'єднань ринкових суб'єктів господарювання, що, власне, і стало предметом розгляду в даній статті.

Чітке розуміння того, що ефективність використання інвестицій необхідно оцінювати на всіх рівнях управління економікою, є відмінною рисою більшості публікацій з проблематики дослідження [1, 2, 3, 4]. Сьогодні прийнято виділяти наступні рівні оцінки ефективності використання інвестицій: конкретний проект; програма, декілька проектів; суб'єкт господарювання; бюджет місцевого самоврядування; галузь; державний бюджет; міждержавний рівень.

Методичними рекомендаціями з оцінки ефективності інвестиційних проектів (ІП) [5] пропонується оцінювати соціально-економічну та комерційну ефективність проекту в цілому, а також ефективність участі в проекті.

Показники соціальної ефективності проекту враховують соціально-економічні наслідки здійснення ІП для суспільства в цілому, у тому числі – безпосередні, внутрішні, а також зовнішні (у суміжних секторах економіки, екологічні, соціальні та інші позаякономічні), пов'язані результати і витрати проекту. Показники комерційної ефективності ІП враховують його фінансові наслідки для учасника, виходячи з припущення, що він одноосібно здійснює усі необхідні для реалізації проекту витрати і користується всіма його результатами.

Принципи оцінки ефективності інвестицій в основний капітал відрізняються в залежності від того, на якому рівні така оцінка здійснюється.

До їх переліку, зазвичай, включають: розгляд проекту протягом усього його життєвого циклу (розрахункового періоду); моделювання грошових потоків; порівнянність умов оцінки варіантів; позитивність і максимум ефекту; врахування фактора часу (динамічність параметрів, лаги між виробництвом продукції (надходженням ресурсів) та їхньою оплатою; нерівноцінність різночасних витрат і результатів); врахування лише майбутніх витрат і надходжень (раніше створені ресурси оцінюються за альтернативною вартістю, максимальним значенням упущеної вигоди, пов'язаної з їх найкращим можливим альтернативним використанням; безповоротні витрати у грошових потоках не враховуються і на значення показників ефективності не впливають); порівняння ситуацій “з проектом” і “без проекту”; експертне врахування усіх найбільш істотних наслідків здійснення; дисконтне врахування розбіжності інтересів різних учасників; багатоетапність оцінки на окремих стадіях розробки і здійснення з різною глибиною проробки; врахування впливу на ефективність потреби в обіговому капіталі; врахування впливу інфляції; кількісне врахування впливу невизначеності і ризиків обставин реалізації проекту [6].

Грошові потоки ІІ є тією базою, за даними якої і проводиться оцінка його ефективності. Вони виражають залежність від часу грошових надходжень і платежів при реалізації проекту, що їх породжує, і визначаються для всього розрахункового періоду. На кожному кроці значення грошового потоку характеризується: надходженням коштів; їх витратами; сальдо, різниці між ними. Сукупний грошовий потік складається з часткових потоків від окремих видів діяльності: інвестиційної; операційної; фінансової. Отримує вираз в поточних, прогнозних або дефльованих цінах.

Останніми роками ефективність ІІ прийнято визначати на основі методології, що орієнтується на застосування міжнародних критеріїв: чистий дохід (ЧД, Net Value, NV); чистий дисконтований дохід (ЧДД, Net Present Value, NPV); внутрішня норма прибутковості (ВНП, Internal Rate of Return, IRR); потреба в додатковому фінансуванні (ПФ); індекси прибутковості витрат і інвестицій (ІД); термін окупності (payback period); показники фінансового стану суб'єкта господарювання – учасника проекту [7, 8, 9].

Повертаючись до проблематики даної публікації, вважаємо за доцільне розкрити у ній наступні положення:

- розробити послідовність формування показників, що покладаються у основу розрахунку різновидів ефективності реалізації інвестиційних проектів для господарських формувань вищого рівня, ніж безпосередні його учасники;
- деталізувати порядок проведення розрахунку ефективності інвестиційної діяльності для бюджетів різного рівня, враховуючи особливості їх наповнення за рахунок традиційних, податкових та пов'язаних з реалізацією інвестиційних проектів джерел.

Ефективність інвестиційного проекту розглядається нами як категорія, що відображає відповідність проекту, що породжує здійснення інвестицій, цілям і інтересам його учасників. Здійснюючи оцінку суспільної та комерційної ефективності інвестиційного „проекту в цілому”, вважаємо що це робиться з точки зору єдиного учасника, що реалізує проект як би за рахунок власних коштів. З цієї причини показники ефективності визначаються на підставі грошових потоків лише від інвестиційної й операційної діяльності у поточних і дефльованих цінах. При розходженні результатів перевага віддається результатам розрахунків у останніх.

При розрахунку показників суспільної ефективності у грошових потоках слід відобразити вартісну оцінку наслідків здійснення проекту в інших галузях національної економіки, у соціальній і екологічній сферах; виключити з притоків і відтоків грошей по операційній і фінансовій діяльності їх складові, пов'язані з одержанням і поверненням кредитів, наданими субсидіями, дотаціями, податковими та іншими трансферними платежами, за яких фінансові ресурси передаються від будь-якого учасника проекту до іншого. Оцінку результатів і затрат проекту слід здійснювати у спеціальних економічних цінах, що дають можливість виміряти їх суспільна вартість за рахунок виключення зі складу цін діючих усіх перекручувань вільного ринку і додаткового врахування упущених в них зовнішніх ефектів і суспільних благ. Модифікувати поточні ціни можна в наступний спосіб – виключити з них акцизи, мито і збори, але залишити ПДВ.

Форма розрахунку суспільної ефективності наводиться в табл. 1.

Таблиця 1 – Грошові потоки і показники суспільної ефективності ІІІ

№	Показники	Період		
Операційна діяльність				
Грошові надходження				
1	Виручка від продажу кінцевої продукції			
2	Виручка від продажу патентів, ліцензій, інших нематеріальних активів, створених у ході реалізації проекту			
3	Доход від коштів, включених у додаткові фонди (повернення основного капіталу, відсотки тощо)			
4	Відшкодування ПДВ на придбане устаткування			
5	Разом, приток (сума рядків 1 ÷ 4)			
Грошові витрати				
6	Матеріальні витрати на реалізацію проекту			
7	Витрати праці з відрахуваннями (економічна оцінка)			
8	Разом, відтік (сума рядків 6 ÷ 7)			
9	Непрямі фінансові результати в грошовій формі (зміна доходів сторонніх організацій і населення, обумовлена реалізацією проекту, зміна витрат бюджетних коштів на створення еквівалентної кількості робочих місць тощо)			
10	Грошовий потік від операційної діяльності $\phi^0(m) = \text{ряд.5} - \text{ряд.8} \pm \text{ряд.9}$			
11	Коефіцієнт розподілу для $\phi^0(m)$ (вводиться у випадку, коли розподіл грошових коштів всередині проекту суттєво впливає на його ефективність)			
12	Потік від операційної діяльності з урахуванням розподілу (ряд. 10 × ряд. 11)			
Інвестиційна діяльність				
13	Вкладення в основні засоби та інші позаобігові активи			
14	Зміна оборотного капіталу (“+” – збільшення, “-“ – зменшення)			
15	Виторг від реалізації майна, що вибуває, включаючи ПДВ			
16	Грошовий потік від інвестиційної діяльності $\phi^1(m) = \text{ряд.13} - \text{ряд.14} + \text{ряд.15}$			
17	Коефіцієнт розподілу для $\phi^1(m)$ (див. ряд. 11)			
18	Потік від інвестиційної діяльності з урахуванням розподілу (ряд.16 × ряд.17)			
19	Грошовий потік проекту з урахуванням розподілу (ряд. 12 + ряд.18)			
20	Грошовий потік проекту з урахуванням розподілів у дефльованих цінах			
Показники ефективності				
21	Те ж накопиченим підсумком, ЧД (m)			
22	Термін окупності без врахування дисконтування			
23	Коефіцієнт дисконтування			
24	Дисконтований ефект (ряд. 20 ×ряд. 23)			
25	Інтегральний ефект по кроках розрахунку, ЧДД (m)			
26	Термін окупності з врахуванням дисконтування			
27	Внутрішня норма ефективності (ВНД)			
28	Індекс прибутковості дисконтованих інвестицій (ІДД)			
29	Індекс дохідності дисконтованих витрат			

Розрахунок комерційної ефективності ІП для структур більш високого рівня може бути здійснено з точки зору: держави, адміністративно-територіальних одиниць (регіональна ефективність); галузей економіки, холдингових структур і фінансово-промислових груп (галузева ефективність). Розрахунок проводиться за сумою грошових потоків від інвестиційної, операційної і частково фінансової діяльності (враховується сальдо відносин з середовищем, зовнішнім стосовно даної надвиробничої структури).

У потоках не враховуються взаєморозрахунки між суб'єктами структури, а також між ними і самою структурою. У той же час, враховується вплив реалізації проекту на діяльність структури і сторонніх організацій в її складі у дефльованих цінах.

Показники регіональної ефективності (табл. 2) відображають фінансову ефективність проекту з точки зору відповідного регіону з урахуванням впливу реалізації проекту на організації регіону, соціальну й екологічну обстановку в регіоні, доходи і витрати регіонального бюджету.

Таблиця 2 – Грошові потоки для оцінки комерційної ефективності проекту

№	Показники	Період		
Операційна діяльність				
Грошові надходження				
1	Виручка від продажу кінцевої продукції			
2	Обумовлені реалізацією надходження податків, зборів до бюджету регіону			
3	Разом, надходження (сума рядків 1÷2)			
Грошові видатки (без врахування взаємних виплат учасників проекту)				
4–7	Аналогічно до розрахунку ряд. 6–9 табл. 1			
8	Грошовий потік від операційної діяльності (ряд.3 – ряд.6 + ряд. 7)			
9–10	Аналогічно до розрахунку ряд. 11–12 табл. 1			
Інвестиційна діяльність				
11–13	Аналогічно до розрахунку ряд. 13–15 табл. 1			
14	Аналогічно ряд. 2 табл. 1			
15	Грошовий потік від інвестиційної діяльності (ряд. 11 – ряд. 12 + ряд. 13 + ряд. 14)			
16–17	Аналогічно до розрахунку ряд. 17–18 табл. 1			
Фінансова діяльність				
Грошові надходження				
18	Субсидії, дотації з зовнішнього середовища			
19	Одержання з зовнішнього середовища позик і коштів від випуску цінних паперів			
20	Разом, надходження (сума рядків 18÷19)			
Грошові видатки				
21	Повернення у зовнішнє середовище основного боргу			
22	Виплата відсотків по обслуговуванню боргу в зовнішнє середовище			
23	Виплата дивідендів у зовнішнє середовище			
24	Разом, видатки (сума рядків 21÷23)			
25	Разом грошовий потік від фінансової діяльності (ряд.20 – ряд.24)			
	Коефіцієнти розподілу:			
26	для фінансових коштів, що надходять			
27	для повернення основної суми боргу			
28	для виплачуваних відсотків і дивідендів			
29	Потік від фінансової діяльності з врахуванням розподілу (ряд. 20 × ряд. 26) – [(ряд. 21 × ряд. 27) + [ряд. 22 + ряд. 23) × ряд. 28]			
30	Грошовий потік проекту з врахуванням розподілу (ряд. 10 + ряд. 17 + ряд. 29)			
31	Те ж, у дефльованих цінах			
Показники ефективності				
32–40	Аналогічно до розрахунку ряд. 21–29 табл. 1			

Розрахунок ведеться аналогічно до розрахунку суспільної ефективності, але при цьому: додатковий ефект у суміжних галузях, соціальні й екологічні ефекти враховуються лише в рамках регіону; при визначенні оборотного капіталу враховуються затримки платежів і пасиви по розрахунках із зовнішнім середовищем; за наявності інформації враховуються непрямі фінансові результати проекту для інших організацій і населення регіону.

Вплив реалізації проекту на витрати і результати діяльності галузі характеризується показниками галузевої ефективності. При розрахунку цих показників: враховується вплив реалізації проекту на діяльність інших організацій галузі (непрямі галузеві фінансові результати проекту); у складі витрат організацій–учасниць не враховуються відрахування і дивіденди, виплачувані ними до галузевих фондів; не враховуються взаєморозрахунки між організаціями–учасницями зі складу однієї галузі; не враховуються відсотки за кредит, що надаються галузевими фондами організаціям галузі.

Бюджетна ефективність оцінюється за вимогою органів державного і (або) регіонального управління. Відповідно до цих вимог, може визначатися бюджетна ефективність для бюджетів різних рівнів або консолідованого бюджету. Показники бюджетної ефективності розраховуються на підставі визначення потоку бюджетних коштів.

До надходження коштів для розрахунку бюджетної ефективності відносяться: надходження податків, акцизів, мита, зборів і відрахувань до позабюджетних фондів, що встановлені діючим законодавством; доходи від ліцензування, конкурсів і тендерів на розвідку, будівництво й експлуатацію об'єктів, передбачених проектом; платежі в погашення кредитів, виданих з відповідного бюджету учасникам проекту; платежі в погашення податкових кредитів (за “податкових канікул”); комісійні платежі Мінфіну України за супровід іноземних кредитів (у доходах державного бюджету); дивіденди за належними регіону (державі) акціями, іншим цінним паперам, випущеними у зв'язку з реалізацією ІІІ.

До витрат бюджетних коштів відносяться: надання бюджетних ресурсів на умовах закріплення у власності відповідного органа управління частини акцій акціонерного товариства, що створюється для здійснення ІІІ; бюджетний інвестиційний кредит; субсидування; бюджетні дотації, пов'язані з проведенням певної цінової політики і забезпеченням дотримання соціальних пріоритетів.

Окремо необхідно враховувати: податкові пільги, що призводять до зменшення надходження податків і зборів; внесення коштів до бюджету у вигляді оплати державних гарантій позик і виплати з нього при настанні страхових випадків по інвестиційних ризиках.

При оцінці бюджетної ефективності проекту враховуються також зміни доходів і витрат бюджетних коштів, обумовлені впливом проекту на сторонні підприємства і населення, якщо проект чинить на них вплив.

У якості вихідної форми рекомендується таблиця грошового потоку бюджету з визначенням показників ефективності (табл. 3).

Основним показником бюджетної ефективності є ЧДД бюджету (ЧДД_б). При наявності бюджетних витрат можливим є визначення ВНД та ІД бюджету. У випадку надання державних гарантій для аналізу і добору незалежних проектів при заданій сумарній величині гарантій, поряд із ЧДД_б істотну роль може відігравати також індекс прибутковості гарантій (ІПГ) – відношення ЧДД_б до величини гарантій (у разі потреби – дисконтованої).

На основі даних табл. 3 складаються грошові потоки для визначення бюджетної ефективності і розраховуються її узагальнюючі показники. Для кожного рівня бюджету розрахунки проводяться окремо.

Таблиця 3 – Грошові потоки для оцінки бюджетної ефективності ІІ

№	Показники	Період		
Операційна діяльність				
Грошові надходження				
1	Виручка від продажу кінцевої продукції за вирахуванням податків і зборів, що включаються в ціну плюс інші та позареалізаційні доходи			
2	Аналогічно ряд. 4 табл. 1			
3	Разом, надходження (сума рядків 1 ÷ 2)			
Грошові виплати				
4–5	Аналогічно до розрахунку ряд. 6–7 табл. 1			
6	Податки, що відносяться на собівартість або на фінансові результати (у тому числі податки, пов'язані з цінними паперами)			
7	Разом, виплати (сума рядків 4 ÷ 6)			
8	Грошовий потік від операційної діяльності $\phi^0(m)$ = ряд. 3 – ряд. 7			
9–10	Аналогічно до розрахунку ряд. 11–12 табл. 1			
Інвестиційна діяльність				
11	Грошові надходження (доходи (за мінусом податків) від реалізації майна і нематеріальних активів при зупиненні ІІ, а також від повернення (в кінці реалізації ІІ) оборотних активів)			
12	Грошові видатки (вкладення в основні кошти на усіх кроках розрахункового періоду, ліквідаційні витрати, вкладення в приріст обігового капіталу, компенсації (в кінці реалізації ІІ) оборотних пасивів)			
13	Грошовий потік від інвестиційної діяльності $\phi^1(m)$ = (ряд.11 – ряд.12)			
14–15	Аналогічно до розрахунку ряд. 17–18 табл. 1			
16	Грошовий потік проекту з урахуванням розподілу (ряд.10 + ряд.15)			
Показники ефективності для бюджетів різного рівня з врахуванням податку на заробітну плату				
17	Надходження до бюджету			
18	Видатки бюджету			
19	Бюджетний ефект (ряд. 17 – ряд.18)			
20	Дефльований бюджет			
21	Те ж, накопиченим підсумком			
22	Норма дисконту			
23	Коефіцієнт дисконтування			
24	Коефіцієнт розподілу			
25	Дисконтований бюджетний ефект (ряд. 20 × ряд. 23 × ряд. 24)			
26	Те ж, накопиченим підсумком			
27	Індекс прибутковості гарантій – відношення ЧДД ₆ до розміру гарантій			
28	Внутрішня норма бюджетної ефективності (ВНД ₆)			

При здійсненні вибору найбільш ефективного інвестиційного проекту необхідно здійснювати оцінку: їх придатності до реалізації у процесі перевірки кожного з наявних обмежень (технічного, економічного, соціального та іншого характеру); абсолютної ефективності проекту як наслідку перевищення оцінки сукупного результату над сукупними витратами; порівняльної ефективності проекту, встановлення більшої (меншої) переваги одного проекту або їх сукупності в порівнянні з іншим (іншими);

критеріїв вибору з множини проектів сукупності найбільше ефективних за тих або інших обмежень, з наступною оптимізацією множини реалізованих у сукупності проектів.

Список літератури

- 1 Гончарук А.Г. Новый підхід до управління ефективністю у промисловості України. “Економіка України” № 11, 2006, с. 36–46.
- 2 Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бейли Дж.В. Инвестиции. Пер. с англ. М., “Инфра–М”, 2003, 404 с.
- 3 Харазішвілі Ю.М. Оцінка ефективності соціально–економічного розвитку регіонів України. “Економіка України” № 9, 2007, с. 55–62.
- 4 Денисов Г.А., Каменецкий М.И., Остапенко В.В. Прикладная наука и инвестиционная деятельность (Экономика и управление). – М.: Диалог–МГУ. – 1998. – 330 с.
- 5 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономикой России, Минфином России, Госстроем России 21.06.99 г. № ВК 477).
- 6 Абрамов С.И. Управление инвестициями в основной капитал / С.И.Абрамов. – М.: Издательство “Экзамен”, 2002. – 544 с.
- 7 Аптекар С. Оцінка ефективності інвестиційних проектів. “Економіка України” № 1, 2007, с. 42–49.
- 8 Фабоцци Дж. Ф. Управление инвестициями. Пер. с англ. М., “Инфра–М”, 2000, 510 с.
- 9 Бень Т. Методи визначення економічної ефективності інвестицій: порівняльний аналіз. “Економіка України” № 6, 2006, с. 41–46.

В статье разработана последовательность формирования показателей, которые полагаются в основу расчета разновидностей эффективности реализации инвестиционных проектов для хозяйственных формирований мезоэкономического (регионального и отраслевого) уровня, а также детализирован порядок проведения расчета эффективности инвестиционной деятельности для бюджетов разного уровня, учитывая особенности их наполнения за счет традиционных налоговых и связанных с реализацией инвестиционных проектов источников.

In the article sequence of forming of indexes for the calculation of different types of efficiency of projects of investments for the economic forming is developed of regional and of a particular branch level. An order is resulted leadthroughs of calculation of efficiency of investment activity for the budgets of different level. It takes into account the features of their forming due to taxes and due to sources which are related to realization of projects of investments.

Інвестування товарних запасів на підприємствах споживчої кооперації

В умовах розвитку ринкових відносин в Україні ефективність функціонування підприємств можлива за умов безперервності та ритмічності господарської діяльності. Це значною мірою залежить від дієвості існуючих та побудови адаптованих до вимог національної економіки моделей управління запасами.

товарні запаси, QRS-аналіз, інвестиційний ресурс, логістична модель

Побудова ринкової економіки в країні вимагає нових методів господарювання та впровадження нових підходів до управління фінансами на мікроекономічному рівні, які забезпечать ефективність їх використання. Фінансовий механізм є головною ланкою в системі управління сучасним підприємством споживчої кооперації. Одним з найголовніших секторів споживчої кооперації є роздрібні мережі, які забезпечують товарами не лише членів кооперативів, а й населення взагалі. Сьогодні торгівля споживчої кооперації втратила свої переваги на товарному ринку, оскільки майже повністю відсутні колишні зв'язки з заготівельними та роздрібними кооперативними підприємствами. В цій ситуації, ефективність функціонування підприємства можлива за умов безперервності та ритмічності господарської діяльності. Це значною мірою залежить від дієвості існуючих та побудови адаптованих до вимог національної економіки організаційних моделей управління запасами, а також від інформації, яку надає бухгалтерський облік.

У сучасній економічній літературі проблемам управління запасами присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених: І.А. Бланка, В.В. Бочарова, В.О. Подольської, В.М. Коноваленка [3], О.С. Бондаренка, Г.Дж. Болта, Р.Коха, М.Мескона [4] та інших.

Проблема оптимального регулювання запасів на підприємствах споживчої кооперації є однією з основних та найважчих у сфері управління. Це пояснюється високим рівнем витрат на зберігання товарних запасів в структурі доходів підприємства. Тому товарні запаси відносяться до об'єктів, які визначають політику управління на підприємстві. За цих умов виваженість управлінських рішень в значній мірі залежить від інформаційного забезпечення та використання облікової інформації. Отже, нагальною проблемою є підвищення аналітичності, оперативності, достовірності бухгалтерської інформації для прийняття управлінських рішень щодо оптимізації товарних запасів підприємств.

Метою статті є обґрунтування оптимального розміру товарних запасів для роздрібних підприємств споживчої кооперації на основі моделей управління запасами.

Основні відділи підприємств по-різному відносяться до формування товарних запасів. Для виробничого відділу, відділу збуту та постачання наявність товарних запасів є необхідним для здійснення господарської діяльності. Однак фінансові та планові відділи підприємства намагаються мінімізувати залишки товарних запасів. Цілі різних відділів підприємства щодо наявності товарних запасів створюють конфліктні

ситуації у відношенні до них. Саме ці конфліктні ситуації покликана розв'язувати система управління товарними запасами.

На відміну від виробничих підприємств торговельним підприємствам притаманні запаси товарів. Вони відображають ту продукцію, яку підприємство оприбутковує від постачальників на склад для подальшого перепродажу.

Управління товарними запасами підприємств споживчої кооперації повинно здійснюватися на основі врахування особливостей виникнення цих товарних запасів та витрат на управління ними. Підприємству необхідно підтримувати такий рівень товарних запасів, який буде мінімізувати витрати на управління запасами підприємства загалом. Ефективність використання товарних запасів, управління закупівлею та збутом залежить від налагодженої політики управління в цілому та інформаційного забезпечення процесу управління зокрема. Інформаційний потік формується з врахуванням різноманітного інформаційного забезпечення – економічного, фінансового, правового, технічного та інших видів забезпечення. Однак, значна частина інформації акумулюється в системі бухгалтерського обліку.

Враховуючи вітчизняний та зарубіжний досвід використання інформації, слід відзначити, що в сучасних умовах господарювання інформація бухгалтерського обліку є єдиним достовірним джерелом інформації. Саме дані бухгалтерського обліку забезпечують інформацією проведення аналізу та систему управління товарними запасами.

Використовуючи дані бухгалтерського обліку, для забезпечення ефективного управління товарними запасами на підприємствах споживчої кооперації, доцільно запропонувати наступні моделі управління.

Спираючись на зарубіжний досвід, слід розглянути можливість запровадження моделі управління товарними запасами в споживчій кооперації, яка діє в Японії.

Відносно висока вартість капіталу та приміщень в Японії спонукають японські фірми зводити запаси, в тому числі й товарні до абсолютного мінімуму. Концепція виробництва „ВЧАСНО” зародилася саме в Японії. Товарні запаси постачаються саме в той момент, коли вони потрібні. Японці випереджають американських та європейських виробників, які намагаються впроваджувати цю систему управління запасами. При цьому можна виділити такі складові успішного впровадження концепції „ВЧАСНО” на японських фірмах:

- наполегливість керівництва японських фірм у справі мінімізації товарних запасів, ніж керівництва фірм в інших державах;
- успішність та ефективність впровадження даної концепції;
- значна робота щодо інтеграції своїх систем управління товарними запасами зі своєю філософією бізнесу, своїм підходом до управління якістю та впровадженням автоматизованих систем управління виробництвом і реалізацією [4].

Однак, при запровадженні концепції „ВЧАСНО” на інших підприємствах, існують проблеми та труднощі, коли керівники намагаються переорганізувати існуючу систему управління товарними запасами. Однією з проблем підприємств є не налагоджені відносини з постачальниками щодо товарних запасів. Оскільки не всі постачальники захочуть працювати на нових умовах. Але, найголовнішою проблемою все ж таки залишається відсутність достатнього інформаційного забезпечення для реалізації даної моделі. Інформація бухгалтерського обліку, як основна і найбільша інформаційна система, не завжди може задовольняти потреби управління. В першу чергу, для впровадження даної моделі управління товарними запасами бухгалтерський облік не забезпечує інформацією про наявність товарних запасів у постачальників, про

товари, які користуються попитом, про потенційних покупців та замовників та ритмічність цих замовлень. Адже, японська модель спрямована на постійний інформаційний зв'язок з постачальниками та покупцями. Купуючи товарні запаси у постачальників за моделлю "ВЧАСНО", необхідно мати достатньо інформації про покупців, щоб швидко реалізувати дані товари. При цьому, вкладені ресурси в придбання товарних запасів при їх реалізації за короткий проміжок часу покупцям, будуть економічно виправданими. Оскільки відбудеться скорочення витрат на їх зберігання, що є позитивним для підприємства.

Тому, щоб досягти взаємного розуміння підприємства із постачальниками, необхідно не лише змінити власний підхід щодо організації процесу постачання й реалізації товарних запасів, а й забезпечити користувачів необхідним рівнем інформації для прийняття зважених управлінських рішень.

Беручи до уваги зарубіжний досвід, є можливість застосування даної концепції „ВЧАСНО” і на українських підприємствах споживчої кооперації. Але для цього необхідно значно більше часу та досвіду працівників у сфері управління товарними запасами. Крім того, щоб дана модель була реалізована, підприємство повинно бути забезпечене фінансовими ресурсами.

Стосовно можливості використання фінансових ресурсів для забезпечення товарними запасами може бути використана логістична модель QRS-аналізу, яку запропонував Р.Бодряков [5]. Сутність цієї моделі полягає у співставленні доходів та засобів, інвестованих у продаж товарних запасів. QRS-аналіз має значимість для роздрібних підприємств, які не відразу отримують грошові кошти за відвантажений товар. Завдяки даного аналізу можна визначити чи отримає підприємство від продажу товару більше, чим витрачає, чи навпаки.

При цьому визначається так званий інвестиційний ресурс – залучені (постачальника) або власні ресурси, які витрачаються для продажу товарів. Для розрахунку інвестиційного ресурсу необхідно використовувати дані про:

- а) товарні запаси (ТЗ) – запас товарів, який є на підприємстві на певну дату;
- б) дебіторська заборгованість (ДЗ) – грошові кошти, які винні покупці за отриманий товар;
- в) грошові кошти в дорозі (КД) – кошти, які були перераховані покупцями за товар, але ще не зараховані на рахунок підприємства;
- г) товари у дорозі (ТД) – відвантажений, але ще не отриманий товар від постачальника, на який виставлений рахунок до сплати;
- д) кредиторська заборгованість (КЗ) – заборгованість постачальникам за відвантажений товар.

Маючи інформацію цих складових, інвестиційний ресурс буде обчислюватися за формулою [5]:

$$\text{ТЗ} + \text{ТД} + \text{ДЗ} + \text{КД} - \text{КЗ} = \text{ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РЕСУРС}, \quad (1)$$

Сума інвестиційного ресурсу, отримана за даною формулою, зіставляється із сумою отриманого доходу від реалізації товарів. Після цього можна робити висновок, чи доцільно інвестувати ресурси в товарні запаси, чи ні. В табл. 1 наведені можливі варіанти при зіставленні доходу та інвестиційного ресурсу [5].

Для підприємства оптимальним варіантом є варіант рівноваги між доходом та інвестованим ресурсом. Дане співвідношення свідчить про достатній рівень товарних запасів на підприємстві та достатній термін кредиту, наданого постачальником.

Щоб досягти рівноваги між доходом та інвестиційним ресурсом, слід підтримати Р.Бодрякова, який запропонував наступні варіанти:

- збільшення доходу від реалізації. Наприклад, за рахунок збільшення ціни реалізації товарів. Однак на практиці цей спосіб не завжди виправдовує себе. Тому, використовуючи досвід підприємств споживчої кооперації, дохід можна збільшити, надаючи диференційовані знижки при закупівлі партій товарів;

- зниження закупівельних цін. Якщо підприємство має постійних постачальників, то у такому разі є можливість вести переговори щодо зниження закупівельних цін на певні товари, спираючись на статистичні дані конкурентів, у яких ціни на цей товар є нижчими;

- зниження інвестиційного ресурсу. Можливо за рахунок зменшення дебіторської заборгованості та грошових коштів у дорозі; обнулення залишків товарних запасів (однак при нестабільному постачанні товарів це робити небезпечно); збільшення кредиторської заборгованості.

Таблиця 1 - Зіставлення доходів від реалізації товарів та інвестиційного ресурсу за QRS-аналізом

Результат розрахунку	Класифікація згідно з QRS-аналізом	Значення
Дохід більше інвестиційного ресурсу	Q Донор	Товари або постачальники, які інвестують в оборот підприємства більше 10% від свого місячного обсягу, ніж це потрібно для наповнення товаром логістичної системи підприємства-покупця
Дохід дорівнює інвестиційному ресурсу	R невизначений донор чи акцептор	Товари або постачальники кредитних засобів, яких майже достатньо для підтримання товарних запасів у логістичній системі
Дохід менше інвестиційного ресурсу	S Акцептор	Товари або постачальники, в які необхідно інвестувати більше, ніж 10% від місячного доходу від реалізації. Це товари, як правило, підвищеного попиту, які закуповуються у постачальників на умовах передоплати або на умовах малого кредитування, недостатнього для повного обслуговування товарів

Такі показники як дебіторська заборгованість та грошові кошти в дорозі залежать в основному від менеджера з постачання або від розрахункової політики підприємства. Збір інформації бухгалтерського обліку щодо дохідності товарів, заборгованості та постачальникам необхідно проводити за період не менший кварталу (3-4, а краще 6 місяців).

Це дозволить оцінити, якими ресурсами володіє підприємство та як вони розподіляються між товарними запасами, товарами в дорозі та дебіторською заборгованістю.

Дана QRS-модель, як вже зазначалося, побудована з використанням бухгалтерської інформації, яка і забезпечила можливість здійснення такого аналізу. Тому, для здійснення даного аналізу повинна використовуватися різноманітна бухгалтерська інформація – від первинних документів (супровідні відомості, виписки з рахунків банку, накладні, рахунки-фактури), аналітичних та синтетичних відомостей та журналів, вибірки з рахунків бухгалтерського обліку, групувальних відомостей до зведених показників фінансової звітності (Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт

про фінансові результати і про дебіторську та кредиторську заборгованість, Звіт про товарооборот, внутрішня звітність). Це не виключний перелік бухгалтерських документів, дані яких застосовуються в управлінні товарними запасами.

На практиці даної інформації для здійснення комплексного аналізу та управління товарними запасами виявляється замало. А це вже є нагальною проблемою як бухгалтерського обліку, так і управління в цілому.

Прикладом може бути відсутність в бухгалтерському обліку інформації щодо маржинального доходу (саме цей дохід береться до уваги при QRS-аналізу). Крім цього, бухгалтерська інформація може подаватися в узагальненому вигляді тоді, коли вона необхідна в розгорнутому вигляді, деталізована та згрупована за певними критеріями. Наприклад, відсутність аналітичної інформації щодо товарних запасів, які мають різний рівень попиту або рівень торгової націнки. І навпаки, великі обсяги первинної інформації, яка надходить на підприємство не дозволяє менеджерам її повністю переосмислити, проаналізувати та ефективно використати в своїй роботі. Тому виникає проблема збирання, групування, подання даної інформації користувачам (менеджерам) для прийняття управлінських рішень.

Тому, бухгалтерський облік необхідно зорієнтувати на інформаційні потреби сучасної системи управління товарними запасами та управління в цілому. Оскільки саме бухгалтерська інформація використовується не лише як узагальнення інформації на бухгалтерських рахунках, а й інформаційна база для прийняття управлінських рішень на різних рівнях підприємницької діяльності.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Запропоновані моделі управління товарними запасами враховують специфіку функціонування на підприємствах споживчої кооперації, ґрунтуються на логістичних підходах та досвіді провідних держав світу. При вирішенні задач логістичного менеджменту закупок особливу увагу слід приділити мінімізації витрат (вартість закупок, витрати на формування заказів, витрати на утримання, втрати та інші).

При зміні підходів до управління товарними запасами на підприємствах необхідно упорядковувати системи управління, обліку та контролю до нових моделей. Оскільки роль бухгалтерського обліку стає досить вагомою, тому облік товарних запасів при таких умовах повинен відповідати новим вимогам та цілям управління товарними запасами.

Список літератури

- 10 D. Hutchins. Having a Hard Time with Just-in-Time, Fortune, June 9, 1986. – С.64-65
- 11 Кузнецова М. Тенденции и закономерности управления запасами//Проблемы теории и практики управления. - 2006. - N11. - С.63-71
- 12 Коноваленко В.М. Концептуальні основи та принципи управління закупівельною діяльністю//Актуальні Проблеми Економіки. - 2005. - N1. - С.92-101
- 13 Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: Дело, 1999.-720с.
- 14 Оборотные средства и QRS - анализ // Товаровед продовольственных товаров. - 2007. - N1. - С.16-19
- 15 Чічун Л.Д. Контроль витрат, пов'язаних із надходженням, утриманням та використанням запасів//Аудитор України. - 2006. - N21. - С.12-19

В условиях развития рыночных условий в Украине эффективность функционирования предприятий возможна при условии непрерывной и ритмичной хозяйственной деятельности. В свою очередь это зависит от действия существующих, а также создания адаптированных к условиям национальной экономики моделей управления запасами.

In conditions of development of market conditions in Ukraine efficiency of functioning of the enterprises is possible under condition of continuous and rhythmical economic activities. In turn it depends on action existing, and also creations adapted to conditions of national economy of models of storekeeping.

УДК 657.4

Г.Б. Назарова, асистент

Кіровоградський національний технічний університет

Організація внутрішнього аудиту на підприємствах залізничного транспорту

В статті узагальнено існуючі погляди на поняття і призначення внутрішнього аудиту та встановлено основні напрямки впровадження служби внутрішнього аудиту на підприємствах залізничного транспорту. Визначенні основні переваги та недоліки внутрішньовідомчого контролю залізничного транспорту, а саме служби контрольно-ревізійної роботи та фінансових розслідувань. Встановленні основні завдання діяльності та способи реорганізації вказаної служби.

аудит, внутрішній аудит, внутрішньовідомчий контроль, положення, ревізія, служба контрольно-ревізійної роботи та фінансових розслідувань

Виникнення нових економічних відносин, зміна функцій галузевих міністерств і відомств, поява різних організаційно-правових форм і власників вимагають опрацювання питань організаційної побудови внутрішнього аудиту, визначення сфери їх дії і механізму здійснення контролю. В сучасному розумінні контроль дозволяє не тільки ухвалювати правильні рішення, але і постійно виявляти фактичний стан справ на керованих об'єктах господарських систем різного ступеня складності та структуризації. Організація внутрішнього аудиту є одним з найнадійніших способів контролю за станом бухгалтерського обліку і ефективного функціонування системи внутрішньогосподарчого контролю на підприємстві. Внутрішній аудит повинен давати інформацію про якість управління підприємством, пропозиції з удосконалення та стабілізації його фінансового стану.

Тому завданнями статті є узагальнення існуючих поглядів на поняття і призначення внутрішнього аудиту та встановлення основних напрямків впровадження організаційної структури внутрішнього аудиту на підприємствах залізничного транспорту. Великий внесок у розвиток теоретичних, методичних і прикладних питань внутрішнього аудиту зробили вітчизняні вчені Н.І. Дорош, А.Г. Загородній, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, Б.В. Усач, а також російські вчені В.Д. Андрєєв, В.В. Бурцев, В.П. Суйц, А.Д. Шеремет та ін.

Дослідження спеціальної економічної літератури дозволяє зробити висновки, що серед вчених сформовані різні погляди на поняття і призначення внутрішнього аудиту. Більшість із них вважають, що внутрішній аудит є одним з видів внутрішньогосподарчого контролю, який здійснюють працівники підприємства на

користь керівництва. Деякі з них ототожнюють поняття внутрішнього аудиту з внутрішньою ревізією.

Професор В.В. Сопко вважає, що внутрішній аудит контролює раціональне витрачання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, дотримання законності господарських операцій, виявлення допущених зловживань чи порушень. Внутрішній аудит є системним і суворо документальним, безперервним, універсальним (суцільним) заходом. Термін «внутрішній аудит» означає діяльність внутрішньої аудиторської служби (або служби внутрішніх ревізорів підприємства) [8, с.45-47]. Дане визначення повністю ототожнюється з поняттям внутрішньої ревізії. На нашу думку, відмінність внутрішнього аудитора від ревізора, полягає в оцінці управлінської діяльності на підприємстві. Ревізори перевіряють законність і правильність дій посадовців при здійсненні господарських операцій, а внутрішній аудитор оцінює якість управління і розробляє рекомендації по його вдосконаленню.

Професор Б.Ф. Усач визначає внутрішній аудит як один із видів внутрішньогосподарського контролю суб'єктів підприємницької діяльності. Внутрішній аудит аналізує ситуацію ризику і застерігає від банкрутства, використовує ноу-хау для збільшення прибутків і ефективності нової технології, вживає заходів, що сприяють фінансовому бізнесу підприємства. Мета внутрішнього аудиту – удосконалення організації і управління виробництвом, виявлення й мобілізація резервів його росту [10, с.82]. На нашу думку, внутрішній аудит, як створена служба на підприємстві, не може використовувати ноу-хау і ефективність нових технологій. Внутрішній аудит, як організована на підприємстві система, повинен контролювати порядок ведення бухгалтерського обліку і надійність функціонування системи внутрішньогосподарчого контролю.

В економічній літературі у визначенні принципів внутрішнього аудиту розходяться думки щодо характеристики його незалежності.

Вітчизняний вчений Н.І. Дорош характеризує внутрішній аудит, як незалежне об'єктивне підтвердження та консультування, розроблення для підвищення ефективності та поліпшення діяльності підприємства. Він допомагає досягненню цілей, надаючи оцінювання та підвищення ефективності управління підприємством, систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю [3, с.59].

В підручнику «Внутрішній контроль і аудит» Сотнікова Л.В. визначила, що внутрішній аудит є однією з складових частин внутрішнього контролю, одним з найефективніших, але і найдорожчих засобів внутрішнього контролю [9, с.218]. Вона підкреслює, що внутрішній аудит – незалежна оцінка, що проводиться у середині економічного суб'єкта з метою перевірки і визначення ефективності його діяльності. Ціль внутрішнього аудиту полягає в тому, щоб допомогти членам організації ефективно виконувати свої обов'язки. Для цього внутрішній аудит надає працівникам дані аналізу, оцінки, рекомендації, поради й інформацію про об'єкти, що перевіряються [9, с.225].

В посібнику „Організація і методика аудиту” Кулаковська Л.П. і Піча Ю.В. підкреслили, що внутрішній аудит – це незалежна діяльність з перевірки та оцінки роботи суб'єкта господарювання в його інтересах. Внутрішні аудитори проводять незалежну експертну оцінку управлінських функцій суб'єкта господарювання, вони перевіряють бухгалтерську інформацію та її достовірність, звітують перед вищим керівництвом [5, с.177-178].

Існує думка, що незалежність внутрішнього аудиту досягається безпосередньо ступеню підпорядкованості, наприклад, підпорядкування не виконавчому органу, а

зовнішнім засновникам [11, с.32]. Зовнішнім засновником підприємств залізничного транспорту є держава, тому найвищий рівень підпорядкування повністю відповідатиме рівню підпорядкування контрольно-ревізійного управління Міністерства транспорту і зв'язку України.

В даному випадку необхідно звернути увагу на той факт, що згідно Міжнародного стандарту аудиту 610 „Розгляд роботи внутрішнього аудиту” п. 8, чітко зазначено, що незалежно від ступеня самостійності та об'єктивності, внутрішній аудит не може досягнути такого ступеня незалежності, якого вимагають від зовнішнього аудитора при висловленні ним думки щодо фінансових звітів [6, с.685]. Американські вчені Є.А. Аренс і Дж.К. Лоббек підкреслюють, що відсутність незалежності внутрішніх аудиторів є головною відмінністю їх від аудиторських фірм. Щоб діяти ефективно, внутрішні аудитори не повинні залежати від лінійного і функціонального управління, але і вони не можуть не залежати від реальної ситуації, поки існують взаємовідносини «робітник – роботодавець» [2, с.14].

Таку позицію при визначенні поняття внутрішнього аудиту підтримує Загородній А.Г., який визначає внутрішній аудит, як діяльність внутрішньої аудиторської служби (або внутрішніх ревизорів) підприємства, яку можна розглядати як вид аудиторських послуг, що їх надає незалежний аудитор підприємства і підкреслює, що він не може досягнути рівня незалежності зовнішнього аудиту [4, с.94-95].

На заході, а також і в Україні відомі різні види аудиту. Елементи деяких з них в нашій країні існували, і називалися елементами ревізії. Так, система внутрішньогосподарчого контролю містила елементи аудиту, а елементи зовнішнього аудиту містяться в ревізії, що проводиться позавідомчими органами.

Внутрішній аудит є важливим елементом зовнішнього аудиту і націлений на вивчення систем внутрішнього контролю, що особливо актуально для організацій в сучасних умовах переходу до ринку. В конкурентному середовищі ринкових відносин ефективна система внутрішнього контролю є гарантією виживання організації і однією з головних умов її успішної діяльності.

Згідно операційної норми аудиту Великобританії внутрішній аудит є складовою частиною внутрішнього контролю, разом з тим він займає особливе місце в ній. Це обумовлено, по-перше, тим, що внутрішній аудит вивчає наявність, працездатність і ефективність діяльності систем внутрішнього контролю в ході перевірок і дає їм оцінку і, по-друге, він діє, на відміну від інших систем внутрішнього контролю, у всіх сферах діяльності підприємства [2]. Потреба у внутрішньому аудиті виникає на великих підприємствах у зв'язку з тим, що верхня ланка керівництва не займається повсякденним контролем діяльності господарської системи. Внутрішній аудит дає інформацію про цю діяльність і підтверджує достовірність звітів менеджерів. Внутрішній аудит необхідний для запобігання нераціональної витрати, втрат, розкрадань матеріальних і грошових ресурсів господарської системи, своєчасного попередження і своєчасної розробки рекомендацій щодо запобігання фінансовим труднощам.

Спочатку роль внутрішнього аудиту виходила із задач фінансового управління та забезпечення збереженості активів і передбачала тотальний контроль на детальному рівні (типу ревізій збереження власності - основних засобів, товарно-матеріальних цінностей, готової продукції, недопущення невиробничих витрат, збитків, зловживань і так далі). З часом, через розширення систем реєстрації та обробки даних, необхідність в суцільному контролі документів відпала, і основну увагу внутрішній аудит став приділяти тому, як функціонують системи і відповідності дій встановленим

процедурам.

Потім розвиток діяльності внутрішніх аудиторів перейшов від простої фіксації відхилень від заданих процедур до все більш активного вивчення цих систем і процедур з розробкою відповідної оцінки їх роботи. Наприклад, перевіряючи використання засобів на придбання устаткування, аудитор не тільки дає оцінку тому, як ці засоби використовуються, але і робить висновок про обґрунтованість розрахунку ліміту засобів. Об'єктом внутрішнього аудиту є фінансова і виробнича діяльність, комп'ютерні системи.

На думку автора, під внутрішнім аудитом слід розуміти регламентовану внутрішніми документами організації сукупність процедур внутрішнього контролю ланок управління і різних аспектів діяльності організації, здійснюваних співробітниками спеціалізованого контрольного підрозділу або окремим посадовцем з метою допомоги органам управління в здійсненні ефективного управління системою внутрішнього контролю.

Вважаємо, що практична користь від створення відділу внутрішнього аудиту для кожної окремо взятої організації різна. Загальні аспекти доцільності його створення полягають в наступному: по-перше, це дозволить виконавчому органу налагодити ефективний контроль за автономними підрозділами організації; по-друге, цільові контрольні перевірки і аналіз, що проводяться внутрішніми аудиторами, дозволять виявити резерви виробництва і визначити найефективніші напрями розвитку; по-третє, внутрішні аудитори, здійснюючи контроль, часто виконують консультативні функції відносно посадовців фінансово-економічних, бухгалтерських та інших служб.

Ціль внутрішнього аудиту полягає в забезпеченні ефективності функціонування всіх видів діяльності на всіх рівнях, а також в захисті законних майнових інтересів організації й її власників.

До основних функцій внутрішнього аудиту В.В. Сопко і Б.Ф. Усач відносять: контроль за правильністю оформлення, приймання і відпуску матеріальних цінностей, їх оприбуткування, видачі й перерахування готівкових коштів, створення і витрачання власного капіталу; контроль за дотриманням правил штатно-фінансової дисципліни, правильним створенням і розподілом прибутків [8, с.46, 10, с.85]. Загорський А.Г. відокремив дві основні функції внутрішнього аудиту: перша - дослідження окремих операцій підприємства, їх оцінка і відображення у бухгалтерському обліку; друга - контроль за функціями внутрішньої системи контролю підприємства [4, с.94].

На думку автора, функції внутрішнього аудиту полягають в сприянні здійсненню контролю усередині підприємства і виконанні захисної ролі, пов'язаної із збереженням активів і отриманням точної інформації. Діяльність внутрішніх аудиторів для адміністрації має інформаційне і консультаційне значення.

Контрольна функція є невід'ємною складовою управління в історичному аспекті. Навіть за планової економіки госпрозрахункові підприємства перевірялися ревізорами вищестоящого відомства, а бюджетні – контрольно-ревізійним управлінням Міністерства фінансів і його територіальними підрозділами. Під час становлення незалежності в Україні було зроблено спробу ліквідувати контрольно-ревізійні служби.

На залізничному транспорті контрольно-ревізійна робота до 1983 р. здійснювалася фінансовою службою. Контроль проводився відповідно до Інструкції про порядок проведення ревізій і перевірок фінансово-господарської діяльності об'єднань, підприємств, організацій і установ Міністерства шляхів сполучення, затвердженої Міністерством шляхів сполучення від 30 грудня 1984 р.

Основними задачами внутрішньовідомчого контролю на залізничному

транспорті згідно наказу Міністерства шляхів сполучення №37-Ц від 02 грудня 1981 р. були визначені: всебічна перевірка виробничої і фінансово-господарської діяльності, виконання встановлених планів, дотримання державної дисципліни, збереження грошових коштів і матеріальних цінностей, повне стягнення необхідних платежів, зборів і штрафів, достовірність звітних даних, стану бухгалтерського обліку і внутрішньовідомчого контролю. Починаючи з 1983 р. до теперішнього часу контрольно-ревізійний апарат залізничного транспорту зазнав реорганізацій. Були створені відділи і сектори контролю і ревізії в кожному управлінні залізниці, в кожному відділенні. В даний час відділи служби контрольно-ревізійної роботи і фінансових розслідувань безпосередньо підпорядковані Головному управлінню ревізій і контролю фінансово-господарської діяльності Державної адміністрації залізничного транспорту України [7, с.22-28].

Згідно Наказу Міністерства транспорту та зв'язку України № 275 від 28.03.2006р. затверджена Інструкція «Про проведення контрольних заходів фінансово-господарської діяльності підгалузей, об'єднань, підприємств, установ та організацій системи Міністерства транспорту та зв'язку України», положення якої дозволили значно розширити основні завдання контрольних заходів у порівнянні з попередньою Інструкцією про проведення контрольно-ревізійної роботи на залізничному транспорті України, затвердженою Наказом Державної адміністрації залізничного транспорту України № 196-Ц від 30 червня 1999 р. Здійснення контрольних заходів в перший раз передбачає перевірку стану розрахунків з бюджетом, дотримання законодавства з фінансових питань підконтрольного об'єкта.

В економічній літературі сформована думка щодо тотожності внутрішнього аудиту і ревізії. Вважається, що ревізія є формою контролю внутрішнього аудиту, який здійснюється на користь власників, але має дещо інші задачі. Вироблені історичною практикою методи і прийоми ревізії модифікували стосовно нових умов господарювання, поставивши функцію збереження активів в обов'язок внутрішніх аудиторів [1, с.17]. По-перше, можливо розширити задачі та функції служби контрольно-ревізійної роботи на залізничному транспорті, реорганізувавши її в службу внутрішнього аудиту. По-друге, покласти на неї основну мету - засвідчення фінансової звітності та розробку обґрунтованих рекомендацій стосовно поліпшення системи внутрішнього контролю.

Вважаємо, що організація служби внутрішнього аудиту шляхом реорганізації служби контрольно-ревізійної роботи на підприємствах залізничного транспорту, має свої переваги та недоліки.

Сутність ревізії полягає в тому, що це метод документального контролю за фінансовою діяльністю підконтрольних установ, дотримання законодавства з фінансових питань, достовірності обліку та звітності, спосіб документального виявлення нестач, перевитрат, привласнень і крадіжок засобів і матеріальних цінностей, попередження фінансових зловживань. Таким чином, основним завданням внутрішньої ревізії є забезпечення збереження активів, ефективне їх використання, виявлення і ліквідація заборгованості з нестач, перевитрат, розкрадань.

За тривале існування внутрішньовідомчого контролю були розроблені ефективні методи профілактичного контролю збереження активів. Проте, відомчі ревізії проводяться недостатньо глибоко і останнім часом носять формальний характер. Служба контрольно-ревізійної роботи на підприємствах транспорту втратила незалежне положення усередині Міністерства транспорту і зв'язку України, перетворившись на пасивного реєстратора фактів і процесів на підконтрольних

об'єктах. Практика свідчить про зниження результативності перевірок служби контрольно-ревізійної роботи та фінансових розслідувань на підприємствах залізничного транспорту. Прикладом можуть служити встановлені порушення, які виявлені під час перевірок 4 структурних підрозділів залізниці, з річним валовим доходом до 20 мільйонів гривень кожний. Загальний розмір встановлених порушень склав суму до 50 тисяч гривень за наступними напрямками:

1. Безпідставне списання паливно-мастильних матеріалів, товарно-матеріальних цінностей;
2. Встановлення нестачі та надлишків товарно-матеріальних цінностей;
3. Не оприбуткування в обліку надходження товарно-матеріальних цінностей, які відображені в матеріальних звітах матеріально-відповідальних осіб;
4. Неправильне відображення в обліку дооцінки основних засобів.

Комплексна ревізія фінансово-господарської діяльності структурних підрозділів залізничного транспорту охоплює: перевірку виконання усунень недоліків, виявлених попередньою ревізією; аналіз виконання основних техніко-економічних показників, аналіз факторів, що впливають на виконання виробничої програми, приклади непродуктивних витрат, виявлених витрат і безгосподарності; використання трудових ресурсів і фонду заробітної плати, дотримання штатної дисципліни; використання і збереження основних засобів, використання і збереження товарно-матеріальних цінностей; перевірку касових і банківських операцій; перевірку кадрового діловодства; перевірку юридичної роботи; перевірку роботи автотранспорту; перевірку договірної і цінової роботи; перевірку санітарного стану і пожежної безпеки; оцінку стану бухгалтерського обліку та звітності й розробку пропозицій за наслідками ревізії.

Служба контрольно-ревізійної роботи не виконує перевірку фінансової звітності на відповідність даним аналітичного і синтетичного обліку структурних підрозділів та не здійснює оцінку фінансової звітності. Причиною цього є суворо встановлений графік планових перевірок, а також обмеження термінів проведення контрольних заходів. Перевірка звітів про доходи і витрати підприємств основної діяльності залізничного транспорту України (форма № 14) зводиться до встановлення відхилень в абсолютних і відносних величинах із затвердженими плановими показниками діяльності кожного структурного підрозділу залізничного транспорту. Практика показує, що відхилення показників доходів і витрат основної та підсобно-допоміжної діяльності структурних підрозділів залізниці складає від 1 % до 6 % до її планових показників. Це свідчить про те, що питанню відповідності планових і фактичних показників при здачі звітності форми № 14 структурними підрозділами залізниці вищестоящим організаціям - службам, приділяється особливе значення. Структурний підрозділ залізниці у разі істотних розбіжностей може перекривати різницю іншими операційними доходами і витратами, за якими не встановлюються планові показники. В цілому по структурному підрозділу інформація загального фінансового результату (прибуток, збиток) не спотворює, але фактична інформація за видами діяльності доходів і витрат зазнає викривлень. Основним завданням служби внутрішнього аудиту стане перевірка фінансової звітності на повноту, достовірність і відповідність даним аналітичного і синтетичного обліку структурного підрозділу, яка допоможе оцінити фінансові результати і реальний фінансовий стан підприємства.

Відмінність аудиторської перевірки та ревізії містять і наслідки контрольних дій. У першій – це знайти помилки і допомогти їх виправити, а в другій – знайти помилки і покарати винних [11, с.33].

Перевагою відомчого контролю в порівнянні з іншими є те, що він володіє глибокими знаннями специфіки галузей економіки, де проводяться ревізії, комплексно вивчає широке коло питань діяльності підприємств і сприяє виробленню пропозицій щодо всебічного поліпшення їх роботи [1, с.14]. Прикладом стала практика введення вузької спеціалізації ревізорів з контролю доходів на залізничному транспорті указом Міністерства шляхів сполучення в листопаді 1986 р. № 610 «Про перебудову роботи контрольно-ревізійного апарату» [7, с.23-24]. Ревізор по доходам повинен володіти знаннями щодо порядку їх формування на залізничному транспорті та мати досвід роботи за цим напрямком. До осіб, які обіймали посаду ревізора по контролю за доходами, висувалися вимоги щодо обов'язкової перевірки знань за більш ніж 40 нормативними документами, з питань регулювання формування та обліку доходів на залізниці, з технологічного процесу обробки документів при централізованих розрахунках за перевезення вантажів, технологічного процесу роботи товарних контор станцій і технологічного центру по обробці перевізних документів (ТехПД), автоматизованої системи управління «Експрес – 2», за допомогою якої відбувається реалізація квитків пасажирам. Окрім цього, залізниця в своїй організаційній структурі має структурні підрозділи, основними видами діяльності яких є будівельно-монтажні роботи, тому при проведенні ревізії виникла необхідність мати фахівців з будівництва із знанням порядку формування норм будівельно-монтажних робіт і порядку формування проектно-кошторисної документації.

Вважаємо, що при впровадженні внутрішнього аудиту в організаційну структуру залізниці та формування його функцій в службі по контролю та ревізії фінансово-господарської діяльності підприємств, організовується одна дорожня служба внутрішнього аудиту, яка стане основою галузевої системи внутрішнього аудиту.

Основними завданнями стане контрольно-ревізійна та методична підтримка, консультування, аналітична експертиза схвалюваних рішень на відповідність їх чинному податковому законодавству й інтересам галузі. До переліку задач служби внутрішнього аудиту повинні входити: оптимізація оподаткування, виключення фінансових втрат, правильність розподілу доходів від перевезень тощо. Практична реалізація перерахованих вище аудиторських задач сприятливо позначиться, перш за все, на поліпшенні фінансового положення залізниць за рахунок раціонального використання і розподілу фінансових ресурсів на різних рівнях управління залізничним транспортом. Створюючи одну галузеву службу внутрішнього аудиту транспортна галузь, перш за все, заощадить витрати на її утримання, оскільки організовується на основі управління контрольно-ревізійної роботи та фінансових розслідувань Міністерства транспорту та зв'язку.

З іншого боку, при введенні аудиторського контролю до складу функцій ревізійної служби останні можуть зазнати істотних змін, оскільки візьмуть на себе основний об'єм роботи фінансового контролю, з якими не можливо справитися у зв'язку з жорстко нормативно-регульованою діяльністю з боку Міністерства транспорту та зв'язку України.

Другим способом впровадження служби внутрішнього аудиту є організація аудиторської групи в рамках фінансової служби управління залізниці, в обов'язки якої входитиме не тільки поліпшення фінансового обліку на підприємстві, але і перевірка правильності організації фінансових потоків. Оскільки ця група повинна знаходитися на повному утриманні залізниці, то вона зобов'язана економічно доводити необхідність свого існування. При цьому слід оцінювати ефективність внутрішнього контролю не тільки за кількістю проведених перевірок і сумами виявленого збитку, але і по тому,

наскільки робота і поради цього органу сприяють покращенню фінансового стану відповідного підприємства. При розвинутій структурі ревізійного апарату на залізничному транспорті може виникнути інформаційний і навіть фінансовий конфлікт між службами, заснований на різниці цілей вирішуваних питань. Найважчим питанням для узгодження між службами може бути перевірка розрахунків собівартості перевезень, формування фінансових результатів залізниці та сум оподаткування.

Введення внутрішнього аудиту у функції фінансової служби дозволить також звести до мінімуму помилки в податковому обліку як структурних підприємств - складових залізниці, так і управління. Це є важливим для зниження собівартості перевезень і збільшення прибутку, що залишається у розпорядженні суб'єкта господарювання. Крім того, створення системи аудиторського контролю дозволить визначити оперативну роботу бухгалтерської служби від методологічної і стратегічної діяльності спеціальних підрозділів.

Поки що економічна і фінансова служби залізниць недостатньо займаються аналізом фінансового стану підприємства, аналізом раціонального формування собівартості, оцінкою правильності формування фінансових результатів і розробкою альтернативних пропозицій з поліпшення фінансового положення залізниці. Внутрішня аудиторська служба може взяти на себе частину функцій економічної служби з проведення аналітичних розрахунків.

Організація самостійної служби аудиторського контролю у фінансовій службі управління залізниці дозволить додатково покласти на неї обов'язки з врегулювання спірних питань за наслідками проведення камеральних і виїзних перевірок податкових та інших контролюючих органів. Це дозволить управлінню залізниці й її підприємствам скоротити витрати на вирішення проблемних питань з фіскальними органами і скоротити штрафні санкції.

Таким чином, можна зробити висновок, що внутрішній аудит спрямовано на вивчення системи внутрішнього контролю або проведення перевірок за дорученням керівництва. Конкретні завдання служб внутрішнього аудиту видозмінюються залежно від вимог керівництва підприємства. Дієвість служби внутрішнього аудиту багато в чому залежить від того, наскільки продумано і обґрунтовано складено положення про цю службу, наскільки в ньому врахована політика підприємства. В положенні необхідно також відобразити мету аудиту, обсяг, визначити відповідальність за стан системи внутрішнього контролю і за виявлення зловживань.

Отже, подальші дослідження доцільно вести у напрямку розробки конкретних пропозицій стосовно організаційної структури служби внутрішнього аудиту на підприємствах залізничного транспорту, а також формулювання положення щодо дієвості цієї служби, мети, обсягу та відповідальності.

Список літератури

- 1 Андреев В.Д. Внутренний аудит. Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 464 с.
- 2 Арнс Э.Л., Лоббек Дж.К. Аудит / Пер. с англ. под ред. Я.В.Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
- 3 Дорош Н.І. Аудит: теорія і практика. – К.: Знання, 2006. – 495 с.
- 4 Загородній А.Г. та ін. Аудит: теорія і практика: Навчальний посібник / А.Г. Загородній, М.В. Корягін, А.В. Єлісєєв та ін. – 2-е вид., перероб. і доп. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська Політехніка», 2004. – 456 с.
- 5 Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту: Навч. посіб. – 2-е вид. – К.: Каравела, 2005. – 560 с.
- 6 Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року / Пер. з англ.. О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова та ін. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус»», 2006. – 1152 с.

- 7 Ревизия и контроль на железнодорожном транспорте: Учебник для вузов ж.-д. тран. / Н.И. Силаев, С.А. Артемьев и др.; Под ред. Н.И.Силаева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Транспорт, 1988. – 248 с.
- 8 Сопко В.В., Шило В.П., Верхоглядова Н.І., Ільїна С.Б., Брадул О.М. Організація і методика проведення аудиту: Навчально-практичний посібник. – 2 -е вид., перероб. та доп. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
- 9 Сотникова Л.В. Внутренний контроль и аудит. Учебник / ВЗФЭИ. – М.: ЗАО «Финанстатинформ», 2000. – 239 с.
- 10 Усач Б.Ф. Організація і методика аудиту: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 295 с.
- 11 Царев Р.М., Губкевич Т.В. Организация внутреннего аудита на железных дорогах // Экономика железных дорог. – 1999. – № 5. – С.33 – 36.

В статье обобщены существующие в настоящее время взгляды на понятие и предназначение внутреннего аудита и установлены основные направления внедрения службы внутреннего аудита на предприятиях железной дороги. Определены основные преимущества и недостатки внутриведомственного контроля на железной дороге, а именно службы контрольно-ревизионной работы и финансовых расследований, определены основные задачи ее деятельности и способы ее реорганизации в службу внутреннего аудита.

The existing views on the essence and destination of internal audit are generalized in the article. The principal orientations of introduction of the internal audit service on the railway enterprises are proposed. The basic advantages and disadvantages of railway enterprise's inner-department control which are represented by the service of control, inspection and financial investigation are determined. The main tasks of its activity and ways of reorganization to the internal audit service are discussed.

УДК 657.471

Н.М. Нечай, канд. екон. наук, ст. викладач
КНЕУ ім. Вадима Гетьмана

Вдосконалення методики обліку витрат

Висвітлено проблеми обліку витрат, які не співпадають в часі з одержанням доходу; надано пропозиції стосовно вибору та обґрунтування методики списання та розподілу невикористаних витрат. **невикористані витрати, резерв на відшкодування витрат, розподіл витрат, витрати на гарантійний ремонт та обслуговування**

Ринкове середовище вимагає від вітчизняних підприємств зміни пріоритетів діяльності, а саме: переходу від виробничо-збутової до маркетингової орієнтації діяльності. В умовах ринку головним для одержання фінансового результату є не лише забезпечення процесу виробництва продукції, а й доведення її до споживача, а тому зростають обсяги та вартість підсистем підтримки основного виробництва таких, як маркетинг, наукові дослідження та розробки, загальне адміністрування.

В економічних дослідженнях останніх років присутнє розуміння важливості цих видів діяльності та витрат, що пов'язані з ними. Разом із тим, практично відсутні дослідження щодо інформаційного забезпечення їх управління.

Дослідженню проблем теорії та практики обліку й контролю витрат присвячені праці вітчизняних та російських вчених: В.Ф. Палія, О.С. Бородкіна, В.В. Сопко, Д.У. Уракова, М.Г. Чумаченко, П.П. Новіченко, С.С. Сатубалдіна, А.Й. Міневського, С.О. Стукова, В.Б. Івашкевича. Вагомий внесок у розробку теорії та практики обліку

невиробничих витрат зробили закордонні вчені: Р. Адамс, К. Друрі, Б. Нідлз, М. Портер, Р. Каплан, Ч. Хорнгрен.

Разом із тим, потребує з'ясування сутність неvirобничих витрат, уточнення методики їх обліку, розподілу та списання з метою розробки інформаційного забезпечення управління цими витратами, адекватного ринковим умовам.

В статті поставлено за мету дослідження проблем розподілу неvirобничих витрат між звітними періодами з метою формування фінансових результатів та розробка рекомендацій стосовно його вдосконалення.

Необхідність такого дослідження зумовлена тим, що у складі неvirобничих витрат суттєвою є частина витрат, які мають довготривалий характер. Вони пов'язані зі стратегічними видами діяльності, видимі результати яких можуть бути одержані через досить довгий проміжок часу. Сказане, в першу чергу, стосується маркетингових витрат (витрати на маркетингові дослідження, витрати на розробку та впровадження нового продукту, рекламні витрати). Такі витрати не пов'язані в часі з одержаним результатом (доходом).

Вимоги діючого законодавства щодо повного віднесення неvirобничих витрат на фінансовий результат в цьому випадку суперечать принципу відповідності доходів та витрат, задекларованому в Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні". Тому, при побудові бухгалтерського обліку необхідно передбачити механізм розподілу неvirобничих витрат між звітними періодами з метою дотримання принципу відповідності при формуванні фінансового результату. Для цього доцільним є класифікувати неvirобничі витрати за часовим аспектом. Така класифікація передбачає наступне групування неvirобничих витрат: по-перше, витрати, що співпадають з моментом формування доходу, для одержання якого вони були здійснені. Це, в основному, збутові витрати, які пов'язані з доведенням виготовленого продукту до споживача. Ці витрати не потребують розподілу між звітними періодами. По-друге, витрати, момент здійснення яких не співпадає з моментом одержання доходів, задля яких були здійснені ці витрати. Вони, в свою чергу, можуть опереджати дохід, а можуть здійснюватися після одержання доходу. У зв'язку з чим для дотримання принципу відповідності при формуванні фінансового результату необхідний їх розподіл між звітними періодами. По-третє, витрати, які недоцільно, а, іноді і неможливо порівнювати з доходом через їх непродуктивний характер або незначну питому вагу.

Для розподілу витрат, які опереджають, дохід доцільним є використання рахунку 39 "Витрати майбутніх періодів". Причому, в момент виникнення ці витрати повинні включатись до складу відповідних рахунків обліку неvirобничих витрат з одночасним списанням по кредиту цих рахунків на дебет рахунку 39 "Витрати майбутніх періодів".

Після завершення комплексу робіт, пов'язаних з певною діяльністю, вказані витрати підлягають розподілу та списуються відповідно до класифікації витрат для забезпечення потреб калькулювання. Так, витрати на розробку та впровадження нового продукту повинні списуватися прямо або опосередковано на виробничу собівартість цієї продукції при її випуску. Якщо витрати на розробку нового продукту не дали результату, то вони, як непродуктивні списуються без розподілу на фінансовий результат. Витрати на маркетингові дослідження розподіляються аналогічно змінним непрямым витратам на собівартість реалізованої продукції. Рекламні та представницькі витрати доцільно відображати на рахунку 39 "Витрати майбутніх періодів" у випадку, коли вони пов'язані з крупними рекламними компаніями, від здійснення яких

очікується певний результат (збільшення випуску конкретної продукції, завоювання нового ринку). Вони, аналогічно витратам на маркетингові дослідження є змінними непрямыми невиробничими витратами.

Витрати на попередню оплату інформаційної продукції та послуг доцільніше обліковувати у складі адміністративних витрат, які відносяться до постійних непрямих невиробничих витрат і повинні при списанні розподілятися відповідно до коефіцієнту використання виробничих потужностей на поглинуті і непоглинуті з відповідним списанням поглинутої частини постійних невиробничих витрат на собівартість реалізованої продукції, а непоглинутої – на фінансові результати.

До другої групи витрат, момент здійснення яких не співпадає з моментом одержання доходів, відносяться витрати, які здійснюються після одержання доходів (витрати пов'язані з гарантійним ремонтом, витрати на сервісне та післяпродажне обслуговування); а також витрати, які пов'язані з необхідністю зменшення раніше відображених доходів у зв'язку з неможливістю одержання коштів (витрати на погашення сумнівної та безнадійної заборгованості).

Для рівномірного списання цих витрат при формуванні фінансового результату доцільно використовувати механізм резервування витрат. Можливість створення резервів передбачена діючим законодавством. Так, П(С)БО 11 “Зобов'язання” передбачає можливість створення забезпечення для майбутніх витрат на виконання гарантійних зобов'язань. При цьому суми створених забезпечень визнаються витратами підприємства.

Для здійснення обліку витрат з використанням резервів необхідно відпрацювати два методичні аспекти:

1. Передбачити зміни в методиці обліку витрат при використанні резервів;
2. Розробити методику формування резервів, що дозволить насамперед визначити їх оптимальний розмір.

Розглянемо методику обліку таких витрат на прикладі витрат на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування.

Відповідно до діючої методики обліку ці витрати включаються до витрат на збут з обов'язковим їх віднесенням на фінансові результати [1, п. 19]. Такий підхід є спрощеним. Справа в тому, що витрати на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування мають подвійну природу. З одного боку, ці витрати пов'язані з недоліками виробничого процесу, результатом яких є недостатньо висока якість продукції. Витрати на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування, на відміну від інших невиробничих витрат (витрати на дослідження та розробки; маркетингові), мають тісний зв'язок з виробництвом і достатньо легко ідентифікуються з конкретними видами продукції. З іншого боку, вони є важливою складовою процесу реалізації.

В умовах існування виробничої орієнтації економіки, коли основна увага приділялася процесу виробництва продукції і основним завданням було зниження витрат виробництва, при побудові обліку витрат на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування враховувався перший підхід.

У ринковому середовищі змінюються орієнтири діяльності підприємств. Ринкове середовище вимагає переходу до маркетингової орієнтації діяльності. На відміну від традиційної орієнтації підприємства, коли центром утворення прибутку сприймалося саме підприємство, при маркетинговій стратегії центром прибутку стає продукція яка повинна задовольняти потенційних покупців. Враховуючи зміни принципів підприємництва, більш доцільно характеризувати витрати на гарантійний

ремонт, як складову частину маркетингових витрат, що пов'язані з формуванням попиту та стимулюванням збуту.

Національні стандарти, що регламентують ведення обліку сьогодні, дають можливість обліковувати витрати на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування із створенням резервів [1,2]. Проте, вимоги П(С)БО 16 щодо огульного списання вказаних витрат у складі збутових на фінансовий результат є вкрай спрощеними. У випадку створення резерву для забезпечення гарантійних зобов'язань відповідні витрати повинні включатися до собівартості реалізованої продукції. Якщо ж вказаний резерв не створюється, то витрати на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування повинні списуватися на фінансовий результат періоду. Така точка зору зумовлена наступним. Резерв витрат на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування доцільно створювати у випадку високої питомої ваги вказаних витрат, тобто, коли діяльність, з якою пов'язані витрати є регулярною і становить обов'язкову складову господарського процесу підприємства. Такі витрати повинні включатися до складу собівартості реалізованої продукції. Якщо витрати на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування є результатом поодиноких разових робіт, то це скоріше свідчить про непродуктивний їх характер. У цьому випадку створення резерву є недоречним, а вказані витрати разом з іншими непродуктивними витратами повинні списуватися на фінансовий результат.

Особливість обліку витрат з використанням резервів полягає в тому, що відображення витрат в обліку передуює фактичному витрачання ресурсів. Таким чином, методика обліку витрат на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування повинна передбачати два етапи:

- а) відображення в обліку витрат майбутніх періодів при формуванні резервів;
- б) відображення в обліку витрат на момент фактичного їх здійснення.

На першому етапі інформація про витрати майбутніх періодів нагромаджується в розмірі створених резервів. З цією метою доцільно використовувати рахунок 931 "Маркетингові витрати". А також відбувається списання цих витрат на відповідні джерела покриття. Витрати, пов'язані з формуванням резервів для забезпечення гарантійних зобов'язань, необхідно списувати на рахунок 90 "Собівартість реалізації". При цьому, для формування показника повної собівартості реалізованої продукції повинна бути передбачена процедура розподілу цих витрат. Пропонуємо розподіляти витрати пов'язані із створенням резервів для забезпечення гарантійних зобов'язань в наступному порядку. Прямі витрати по відношенню до видів реалізованої продукції (вартість запасних частин) списуються без розподілу. Непрямі змінні витрати (витрати на відрядження працівників, що здійснюють гарантійний ремонт) розподіляються між видами продукції пропорційно до диференційованих баз розподілу (наприклад, час затрачений на ремонт та обслуговування) і списуються на рахунок 90 "Собівартість реалізації". Постійні непрямі витрати (витрати на утримання управлінського персоналу відділу, що займається сервісним обслуговуванням) розподіляються відповідно до коефіцієнта використання потужностей на поглинуті, які списуються на собівартість реалізованої продукції та непоглинуті, які разом з непродуктивними витратами (повторний ремонт у зв'язку з неякісним виконанням робіт) списуються на фінансовий результат.

Другий етап методики обліку витрат на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування - це відображення витрат в момент фактичного їх здійснення. При цьому витрати на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування списуються в

момент їх здійснення за рахунок раніше створеного резерву по дебету рахунку 473 "Забезпечення гарантійних зобов'язань".

Разом з тим, в кінці року сума невикористаного резерву повинна коригуватися сторнувальними записами. Резерв для забезпечення гарантійних зобов'язань доцільно коригувати лише в частині змінних витрат. Невикористаний резерв в частині постійних витрат слід кваліфікувати як витрати періоду і списувати на фінансовий результат. Сума невикористаного резерву, яка буде списуватися на фінансовий результат, визначається пропорційно частці умовно-постійних витрат у складі витрат на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування.

Таким чином, методика обліку витрат на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування для забезпечення розподілу цих витрат між звітними періодами повинна передбачати наступні моменти:

1. Витрати на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування з метою їх планування та контролю повинні відображатися єдиною калькуляційною статтею у складі маркетингових витрат.

2. Для реалізації принципу відповідності доходів та витрат доречно створювати резерв для забезпечення гарантійних зобов'язань. При цьому, створення резерву для забезпечення гарантійних зобов'язань повинно відбуватися по мірі реалізації продукції, а не в процесі формування виробничої собівартості. Створення резерву, а також його розмір є важливим елементом облікової політики підприємства в частині обліку витрат.

3. У разі створення резерву для забезпечення гарантійних зобов'язань витрати, пов'язані із створенням цього резерву включаються до складу повної собівартості реалізованої продукції. Якщо підприємство не створює резерв для забезпечення гарантійних зобов'язань, або якщо здійснює ремонт, по якому минув гарантійний термін, то витрати на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування відносяться на фінансовий результат.

4. В кінці року сума невикористаного резерву повинна сторнуватися. Коригування резерву стосується лише змінної частини витрат на гарантійний ремонт, а саме: витрат, які залежать від обсягу виконаних ремонтних робіт. Для цього необхідним є визначення долі постійних та змінних витрат у складі витрат на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування. Невикористаний резерв в частині постійних витрат повинен списуватися на фінансові результати.

Запропонована методика є універсальною і може бути використана при побудові обліку інших витрат, що потребують розподілу для їх рівномірного відображення при формуванні фінансового результату (резервування витрат на маркетингові дослідження, на рекламні кампанії).

Проведені дослідження дозволяють надати наступні висновки. Витрати підприємства неоднорідні. Значна частина невиробничих витрат не пов'язана безпосередньо з доходом. Для таких витрат актуальним є обґрунтування доцільної методики їх розподілу та списання. Методика розподілу та списання витрат повинна базуватися на класифікації невиробничих витрат за часовим аспектом. Запропонована методика дозволяє максимально врахувати вимоги діючого законодавства, специфіку та характер витрат та потреби управління.

Список літератури:

- 1 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999р. № 318//Спеціальний додаток до тижневика “Дебет-Кредит”.-2000.-С.79.
- 2 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 “Зобов’язання”, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 січня 2000р. №20.
- 3 Васильков А.И., Миневский А.И. Учет и анализ распределения косвенных затрат в промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 176 с.
- 4 Чумаченко Н.Г. Роль бухгалтерского учета в управлении себестоимостью продукции//Бухгалтерский учет, 1982. - №5. - С.3-9.

Освещено проблемы учета затрат, которые не совпадают по времени с получением дохода, представлены предложения по выбору и обоснованию методики списания и распределения непроизводственных затрат.

The problems of account of expenses which do not synchronize with the receipt of profit are lighted up, suggestions are presented on the choice and ground of method of writing and distributing of unproductive expenses.

УДК 631.15/16

В.І. Олійник, аспірант

Національний аграрний університет

Методичні прийоми аналізу витрат в птахівничому підкомплексі.

В статті розкриті питання аналізу витрат на виробництво продукції птахівництва, наукове обґрунтування економічної ефективності виробництва та пошук резервів зниження (витрат) собівартості продукції птахівництва.

собівартість продукції, аналіз витрати, затрати, аналіз собівартості.

Птахівництво сьогодні – найбільш динамічна галузь світового агропромислового комплексу, яка є одним із головних виробників у світі відносно дешевих і біологічно повноцінних продуктів харчування людини. На сучасному етапі світового розвитку птахівництво відіграє досить суттєву роль в продовольчому бізнесі, як найбільш технологічна і наукоємна структура, яка забезпечує високий рівень окупності капіталовкладень.

Перебудова господарського механізму, перехід до ринкових відносин роблять особливо актуальною проблему раціонального використання всіх видів ресурсів, докорінного поліпшення управління витратами для забезпечення стійкої конкурентоспроможності продукції. В контексті сучасних проблем розвитку птахівництва в Україні для глибокого вивчення методологічного і методичного підґрунтя розробки в названій проблеми були проаналізовані наукові публікації, присвячені розвитку птахівництва в Україні, зокрема, праці А.Архипова, Ю.Байдевятова, С.Боголюбського, П.Болотнова, В.Луцьянова, Д.Вермеля, В.Власова, В.Волошина, Б.Данилишина, В.Ярмолицького, О.Костенка, В.Глазуна, Г.Дулевської,

С.Єрохіна, М.Зубця, І.Лукінова, В.Пабата, С.Паєнка, І.Попова, В.Трегобчука, І.Хасанова, О.Царенка, А.Байдевятова та інших.

В процесі досліджень були проаналізовані складні і суперечливі процеси розвитку аграрного сектора економіки, його галузей, у тому числі птахівництва, в ринковій економіці, які висвітлені в роботах П.Борщевського, Л.Дейнеко, П.Бойченко, Т.Сахацької, І.Бистрякова, А.Вальдмана, П.Сурая, І.Іонова, М.Сахацького, А.Вербовикова, С.Дорогунцова, А.Гальчинського, В.Гейця, А.Кінаха, В.Гончарова, В.Ларіонова, Т.Гуренко, П.Саблука, Н.Мазуренко, Б.Панасюка, А.Приходько, І.Юхновського та інших. Теорія і практика сучасних світових тенденцій розвитку птахівництва широко висвітлюється зарубіжними вченими, зокрема Bater B., Best P., Bradnock P., Denbow M., Feng Si Qing, Fisinin V., McKay J.C., Moran E.T., Mulder N.D., Nixey C., Sengor E. та інші.

Разом з тим в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених не знайшли достатньо обґрунтованого і всебічного аналізу проблема пошуку можливостей розвитку птахівництва у постсоціалістичних країнах на нових теоретико-методологічних і організаційних основах, властивих ринковій економіці, яка складається завдяки трансформаційним перетворенням. Відсутні і розробки щодо можливих перспектив розвитку птахівництва в Україні та економічного механізму його функціонування, а також підвищення його ефективності. Малодослідженими залишалася теорія і практика нагромадженого великого досвіду розвитку світового птахівництва, використання інвестицій і новітніх технологій, організаційних основ, економічного механізму розвитку галузі.

В умовах ринкових відносин забезпечення тісного взаємозв'язку між затратами на виробництво і результатами господарювання в значній мірі залежить від організації та дії економічного аналізу, в значній мірі – оперативного. В зв'язку з цим аналіз витрат на виробництво має велике значення. Адже в процесі аналізу потрібно вивчити динаміку та структуру витрат, а також узагаїти резерви зниження затрат і збільшення ефективності виробництва продукції птахівництва. Починаючи будь-яку справу необхідно пам'ятати „золоте правило” економіки : доходи повинні завжди перевищувати всі загальні витрати. Тому необхідно проводити аналіз витрат на виробництво продукції. Задачами аналізу є оцінка динаміки найважливіших показників, визначення факторів, які впливають на динаміку показників, виявлення резервів зниження затрат продукції.

Під методом економічного аналізу розуміють науково-обґрунтовану систему теоретико-пізнавальних категорій, принципів, способів та спеціальних прийомів дослідження, що дають змогу прийняти обґрунтовані управлінські рішення і базуються на діалектичному методі пізнання. Особливості діалектичного методу полягають у тому, що всі явища, котрі досліджуються, розглядаються в їх взаємозв'язку та русі, зміні та розвитку.

Аналіз собівартості продукції – це:

- об'єктивна оцінка використання плану собівартості продукції в цілому по підприємству і окремих видах продукції;
- вивчення причин відхилення фактичних витрат від планових у розрізі статей, а також за окремими їх групами продукції;
- пошук резервів зниження собівартості продукції, розробка відповідних заходів щодо їх використання;
- забезпечення центрів відповідальності необхідного аналітичного управління формуванням собівартості продукції;

- розробка оптимальної величини планових витрат, планових та нормативних калькуляцій на окремі вироби та види продукції.

Під час аналізу використовують дані звіту про собівартість продукції, звіту про фінансово-майновий стан підприємства, звіту з праці. Залучаються також планові і звітні калькуляції по окремих видах продукції та відповідні дані обліку, матеріали ревізій і спеціальних обстежень.

Управління собівартістю продукції є комплексним процесом, провідне місце в якому посідають облік і аналіз витрат на виробництво. Попри численні публікації з питань аналізу собівартості продукції, де сформовані різноманітні методики, відчувається гостра потреба у побудові нової моделі аналітичних досліджень, яка б відповідала сучасним завданням управління собівартості продукції.

Мета аналізу собівартості продукції полягає в інформаційному забезпеченні та всебічній оцінці досягнутих результатів оптимізації на основі принципів системного, комплексного і кібернетичного підходів.

В основі системного підходу лежить дослідження об'єктів як системи, розкриття їхньої цінності, виявлення багатьох зв'язків, зведення їх в єдину теоретичну систему.

Системний підхід до аналізу собівартості передбачає:

- виявлення місця і ролі показника собівартості в оцінці досягнутої ефективності виробництва;
- розробку принципової схеми аналізу на основі класифікації факторів і резервів зниження собівартості продукції;
- визначення методів вимірювання факторів і резервів зниження собівартості продукції;
- встановлення основних напрямів в мобілізації виявлення резервів раціонального використання виробничих ресурсів у собівартості продукції.

Комплексний підхід означає вивчення об'єктів як системи з точки зору формування інформації з метою прийняття управлінських рішень. Комплексний підхід збігається з системним підходом лише стосовно окремих аспектів, окремих показників. Їхня динаміка і прогноз на перспективу не збігаються, коли йдеться про аналізований об'єкт загалом. Тоді комплексний підхід виступає як принцип системного підходу. Він означає узгодження й одночасне дослідження у взаємозв'язку різних аспектів господарської діяльності на основі вивчення системи показників з метою отримання кінцевих результатів, визначення і вимірювання факторів, що їх зумовлюють, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва, отримання інформації для обґрунтування управлінських рішень.

Комплексність економічного аналізу виявляється в трьох напрямках: по-перше, в процесі аналізу враховуються не лише економічні, а й технологічні та інші фактори; по-друге, в більш тісному зв'язку його цілей і завдань з цілями управління; по-третє, в його багаторівневому аспекті.

Кібернетичний підхід передбачає розгляд об'єктів як систем, що складається з елементарних перетворювачів інформації. При кібернетичному підході аналіз підпорядкований цілям синтезу економічної системи і її вдосконаленню, економіко-математичні методи аналізу збігаються із системним дослідженням економіки та управління об'єктом.

Враховуючи управлінський аспект аналізу собівартості продукції, виділяються його аналітичні оцінки, пов'язані з пошуком резервів витрат та можливостей їх мобілізації. Для цього визначають послідовність аналізу. На першому етапі визначається загальний рівень виконання кошторису (стандартних) витрат в розрізі

економічних елементів, на другому – оцінка відхилень від стандартних прямих витрат; на третьому – аналіз виконання бюджету (кошторису) накладних витрат, на четвертому – аналіз собівартості (калькуляції) окремих виробів, на п'ятому етапі необхідно дати оцінку впливу зміни собівартості продукції на кінцеві виробничо-фінансові результати діяльності підприємства.

Для аналізу резервів зниження собівартості продукції витрати класифікують на прямі та непрямі загальновиробничі витрати; на постійні і змінні.

Для успішного розв'язання поставлених перед собою задач по підвищенню економічної ефективності сільськогосподарського виробництва кожне підприємство повинно дотримуватися режиму економії витрат праці і засобів, виявляти невикористані резерви. Велике значення при цьому має аналіз собівартості продукції, який допомагає виявити вплив різних факторів на зміну рівня собівартості.

Ламінування – метод, який застосовують для аналізу групових показників, зміна яких є результатом впливу різних факторів. Його суть полягає в постійній і послідовній зміні частих базисних (планових) показників фактичними. Шляхом підстановки ізолюються одні фактори від дії інших і виявляється розмір відхилень, викликані впливом того чи іншого фактора. Загальне відхилення дорівнює сумі відхилень по всіх факторах.

Ряди динаміки показують зміну явищ з часом. Шляхом співставлення абсолютних рівнів одержують показники ряду динаміки: абсолютний приріст, коефіцієнт росту, процент приросту.

Абсолютний приріст одержують як різницю між кожним послідовним і попереднім значенням. Коефіцієнт росту визначають діленням послідовного значення на попереднє. Відношення послідовного рівня в процентах до попереднього рівня виражає процент росту (темп росту), а відношення абсолютного приросту в процентах до попереднього значення – процент приросту (темп приросту). При аналізі собівартості використовують також індексний, кореляційний і інші методи.

Розглянемо це на одному з прикладів.

Важливим показником при вирощуванні курчат-бройлерів, який характеризує їх ріст і розвиток є жива маса (табл. 1)

Таблиця 1 - Жива маса курчат-бройлерів кросу КОББ-500,г

Вік, тижнів	партія					M±m
	1	2	3	4	5	
1	173,5	178,3	179,9	176,1	177,1	176,9 ± 1,07
2	420,1	465,1	448,1	450,4	453,0	447,5± 7,1
3	885,1	895,1	879,2	885,0	884,0	885,7 ± 2,5
4	1410,3	1365,2	1378,3	1362,0	1352,4	1373,7± 10,04
5	1780,0	2050,3	2010,2	2103,5	2028,0	2028,9 ± 21,8
6	2495	2580,1	2503,4	2544,8	2500,0	2520,8 ±18,27

Аналізуючи живу масу курчат-бройлерів слід відмітити, що протягом усього періоду вирощування жива маса курчат збільшується. Найбільша інтенсивність росту спостерігається у віці 4-5 тижнів, за цей період вирощування курчата набирали майже 1/3 частину від загальної живої маси.

Крім живої маси птахів для характеристики росту розраховують абсолютний та відносний прирости.

Під абсолютним приростом розуміють збільшення живої ваги за певний проміжок часу (добу, декаду, місяць), виражений у грамах (табл. 2).

Аналіз даних табл. 2 свідчить про те, що абсолютні прирости в різні періоди вирощування різні, так з віком абсолютні прирости збільшуються. Насамперед це пов'язано з середньодобовими приростами. Найбільші абсолютні прирости спостерігаються у віці 5 тижнів і становлять 573,4 та 655,2г. А отже в цей період найвища оплата корму. А вже за наступні 7 діб абсолютні прирости знизились майже в 2 рази, і це в свою чергу призвело до різкого зниження оплати корму.

Найбільші абсолютні прирости у курчат різних партій були у 5-ій партії бройлерів, і становили 751,1г, що на 26,7; 22,2; 15,9; 11,8% у 1-й, 2-й, 3-й та 4-й партіях. Різниця у абсолютних приростах статистично вірогідна $P > 0,99$.

Таблиця 2 - Абсолютний приріст курчат-бройлерів,г

Вік, тижнів	партія					M±m
	1	2	3	4	5	
1	136,5	141,7	139,0	142,7	139,7	132,9 ± 1,08
2	246,6	287,4	274,3	268,4	275,9	270,5 ± 6,7
3	465,0	429,4	434,6	430,9	431,0	438,2 ± 6,7
4	525,2	469,9	477,3	499,1	468,4	487,9 ± 10,8
5	590,2	614,8	647,9	672,0	751,1	655,2 ± 27,7
6	479,2	529,8	493,2	529,8	441,3	491,9 ± 15,3

Інтенсивність росту курчат-бройлерів характеризує такий показник, як середньодобовий приріст живої маси, чим більші середньодобові прирости за період вирощування, тим швидше птиця досягає потрібної живої маси (табл. 3).

Таблиця 3 - Середньодобовий приріст курчат-бройлерів, г

Вік, тижнів	партія					M±m
	1	2	3	4	5	
1	19,5	20,2	20,3	19,8	19,9	19,9 ± 0,14
2	35,2	41,2	38,3	39,2	39,4	38,6 ± 0,95
3	66,4	61,3	61,5	62,1	61,6	62,6 ± 0,96
4	75,0	67,1	71,3	68,2	66,9	69,7 ± 1,54
5	84,3	87,8	96,0	92,5	107,3	93,6 ± 3,96
6	68,3	73,6	75,7	70,4	63,0	70,2 ± 2,2

Аналізуючи дані таблиці 3 можна зробити висновок, що середньодобовий приріст живої маси збільшуються з віком. Найбільший приріст живої маси у курчат спостерігався у 5-ти тижневому віці і становить 93,6г, що на 77% більше від середньодобового приросту у перші дні життя. Але у 6-тижневому віці курчат середньодобовий приріст знижується і становить 70,2г, що на 25% нижче від середньодобового приросту, які були в 5-тижневому віці.

Середньодобові прирости тісно пов'язані з типом годівлі та режимом годівлі.

Ступінь інтенсивності процесів росту в організмі відображає також відносний приріст. Він показує, що інтенсивність росту закономірно змінюється з віком, тобто має максимум на ранніх стадіях росту, а потім поступово зменшується. Найбільш швидкий ріст співпадає з першим місяцем життя птиці.

Відносний приріст є важливим показником з господарської точки зору, так як курчата, що інтенсивно ростуть, споживають менше кормів на одиницю приросту, ніж з повільним приростом (таблиця 4).

Таблиця 4 - Відносний приріст живої маси курчат-бройлерів,%

Вік, тижнів	партія					M±m
	1	2	3	4	5	
1	129,7	131,9	131,5	130,4	130,3	130,76 ± 0,43
2	83,1	89,2	85,4	101,4	87,6	89,34 ± 0,85
3	71,2	63,1	64,9	41,0	64,5	60,94 ± 0,35
4	45,7	41,5	44,0	42,0	38,5	42,44± 0,30
5	34,6	36,7	39,2	38,4	43,4	38,46 ± 0,15
6	21,4	23,0	22,8	21,8	18,9	21,58± 0,20

Аналіз даних табл. 4 свідчить про те, що відносний приріст курчат знизився, але загалом більші відносні прирости на початку вирощування і становили 130,76%. В подальшому (2- 6 тижнів) відносні прирости знижуються.

Отже, в умовах ринкових відносин забезпечення тісного взаємозв'язку між затратами на виробництво і результатами господарювання в значній мірі залежить від організації та дії економічного аналізу, в значній мірі – оперативного.

У цілому наукові дослідження діяльності підприємств птахівничої галузі дають підстави стверджувати, що нині тут спостерігаються глибокі структурні зміни – виробництво поступово виходить із кризового стану; відроджуються підприємства, що виробляють продукцію птахівництва на індустріальній основі; поступово відновлюється робота селекційно-племінних підприємств відповідно до зростання попиту на їхню продукцію; відбуваються суттєві структурні зміни безпосередньо у виробничій сфері конкретних підприємств, компаній і об'єднань; підвищується ефективність галузі, розпочато пошук шляхів виходу на зовнішній ринок та зміцнення позицій на вітчизняному ринку.

Список літератури

- 1 Бородай В.П., Сігал Є.В. Виробництво бройєр сьодні.-Тваринництво України, 1998, №12, с.10-11
- 2 Мельник Б.А. Розвиток інтеграційних процесів у промисловому птахівництві.//Економіка АПК, №2, с.59
- 3 Михайлов С.І. Основні напрямки розвитку птахівництва в Україні.//Економіка АПК, -1999, №5, с.63.
- 4 Савчук В.К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств.К. Урожай.1995 – с.328
- 5 Царенко О.М. Економічний аналіз підприємств в агропромисловому комплексі.1998р.,- с.256
- 6 Ярошенко Ф.О. Птахівництво України: стан, проблеми і перспективи розвитку// Автореферат, К.2004, с.27

В статье раскрыты вопросы анализа расходов на производство продукции птицеводства, научное обоснование экономической эффективности производства и поиск резервов снижения (расходов) себестоимости продукции птицеводства.

In the articles exposed of question of analysis of charges on the production of goods of the poultry farming, scientific ground of efficiency of production and search of backlogs of decline (charges) of unit of the poultry farming cost.

Необхідність і передумови інноваційно-інвестиційного розвитку аграрної сфери АПК

В статті висвітлено теоретичні позиції та передумови інноваційного розвитку аграрної сфери АПК. Виявлено і рекомендовано основні напрями активізації інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Встановлено, що розвиток сільськогосподарського виробництва на сучасному етапі демократичного державотворення ґрунтується в основному на досягненнях науково-технічного прогресу, визначальна роль у якому належить прискоренню інвестиційної діяльності.

інновації, інвестиції, аграрний сектор, іноземні інвестиції, амортизація, організаційно-економічний механізм, аграрне виробництво

Постановка проблеми. Ринкові реформи в сільському господарстві України поки що не дали належних соціально-економічних результатів. Матеріально-технічна база галузі деградує, відбувається соціальний занепад села. Рівень споживання населенням основних продуктів харчування залишається недостатнім.

Розвиток агропромислового комплексу гальмується низкою нерозв'язаних проблем. Перш за все, діючий механізм економічних відносин безпосередньо між галузями комплексу, а також і з іншими галузями народного господарства має фрагментарний характер, не забезпечує рівноправних умов господарювання суб'єктів підприємництва в АПК. Переважна більшість товаровиробників у сільському господарстві відчуває хронічну нестачу фінансових ресурсів, що унеможливорює техніко-технологічне оновлення галузі і належний рівень оплати зайнятого в ній населення. Агровиробник залишається незахищеним від диктату цін з боку тих, хто продає йому засоби виробництва і хто купує його продукцію.

Для розв'язання згаданих проблем і перетворення агропромислового комплексу України, передусім сільського господарства, у високорозвинений сектор економіки держава має виконати свої конституційні функції - створити ефективну цілісну систему державних і ринкових економічних регуляторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема інноваційно-інвестиційного забезпечення аграрної сфери багатогранна й актуальна. Питанням інвестицій та інновацій присвячені праці А.І. Бланка, Б.В. Губського, О.О. Лапка, О. В. Мертенса, А.А. Пересади, П.Т. Саблука, В.П. Савчука, В.М. Трегобчука, А.С. Філіпченка та інших. Серед праць зарубіжних вчених, які досліджували проблеми теорії інвестування, заслуговують на увагу праці В.П. Попова, В. Беренца, Л. Крушвітца, Л.Дж. Гітмана, М.Д. Джонка, В. Шарпа й інших.

Проведений критичний аналіз літературних джерел виявив, що сучасні підходи вирішення зазначеної проблеми ґрунтуються виключно на експертних методах, що знижує рівень об'єктивності отриманих результатів. Реалізація цих методів найчастіше пов'язана з труднощами організаційного характеру, які обмежують можливості оперативного вирішення завдань розвитку, оцінки та аналізу інвестиційних та інноваційних процесів на агропромислових підприємствах. Крім того, залишаються недостатньо розробленими питання безпосереднього залучення

інвестицій у сільському господарстві, вирішення різних проблем підвищення ефективності інноваційного процесу в галузі в цілому та на регіональному рівні зокрема.

Метою статті є визначення основних передумов інноваційного розвитку аграрного сектору АПК та у теоретичному обґрунтуванні необхідності організаційно-економічного механізму інвестування в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу. Перехід на інвестиційно-інноваційний шлях розвитку аграрної сфери національної економіки стане можливим лише тоді, коли інновації зможуть відчутно підвищити економічну ефективність сільськогосподарського виробництва, стати першоджерелом відтворення і нагромадження в ньому капіталу. Утвердження у суспільній свідомості нагальної необхідності переходу на інноваційний шлях розвитку потребує розроблення та втілення в практику інвестиційно-інноваційної моделі національної економіки. Вона має адекватно відповідати економічним і соціальним вимогам глобалізації, реальним ресурсним можливостям України. Однак це - не просте завдання.

Аграрний сектор посідає важливе місце в економіці України. Тут виробляється 11-14% валової продукції, 12-16% доданої вартості, однак на галузь припадає лише 3,7-5% усіх інвестицій в економіку країни. Сільське господарство разом із іншими складовими АПК забезпечує близько 30% валового внутрішнього продукту, зайнятість майже третини працюючого населення, виробництво 95% товарів масового вжитку, утримання сільської поселенської мережі з 15 млн. жителів, а отже потребує такої державної політики і підтримки, яка б забезпечила привабливість інвесторам, мотивацію для здібного нового агроменеджменту, сприятливі умови життя та достойну оплату праці сільських жителів [3].

Для забезпечення сталого розвитку аграрної сфери національної економіки на сучасній технологічній основі потрібні великі кошти. Так, тільки для підтримки існуючого рівня сільськогосподарського виробництва, за експертними оцінками, необхідно до 7 млрд. грн. інвестицій щорічно. В свою чергу, технічне оновлення галузі орієнтовно обійдеться в 9 млрд. грн. щорічно, а забезпечення потреб у мінеральних добривах і засобах захисту рослин щонайменше у 6 млрд. грн. на рік.

Бюджетні ж витрати на підтримку сільського господарства, включаючи податкові пільги, у 2006 р. становили 5,4 млрд. грн. Загалом у сільське господарство, мисливство та лісове господарство інвестиції в основний капітал у 2006 р. були на рівні 2,1 млрд. грн., що становить лише 4,2% від їх загального обсягу по економіці.

Прибутковість аграрного виробництва в цілому залежить переважно від чинників, які лежать далеко за межами його впливу, а саме: ціни на продукцію сільського господарства; ціни на матеріально-технічні ресурси, що використовуються в сільському господарстві; обсяги податкових вилучень; кредитна політика; бюджетна підтримка [1].

Ринкові перетворення в національній економіці започаткували розвиток нових форм господарювання на основі приватної власності на землю та на матеріально-технічні засоби виробництва, зокрема фермерських господарств. У 2006 р. загальна кількість останніх становила 490112. У їх користуванні знаходилося 3589,2 тис. га сільськогосподарських угідь, що у розрахунку на одне господарство становило 73 га.

При цьому тільки 32,4% господарств мали трактори, 17,9% - сівалки, 14,3% - вантажні автомобілі, 11,4% - зернозбиральні комбайни і 0,4% - кормозбиральні комбайни. Отже, як свідчать наведені дані, рівень технічної оснащеності фермерських господарств є низьким.

Починаючи з 1990 р. парк сільськогосподарської техніки невинно зменшується. Провівши кореляційно-регресійний аналіз у часовому ряді, можна очікувати, що до 2010 р. кількість тракторів зменшиться до 132, 2 тис. од., вантажних автомобілів – 111, 8 тис. од., зернозбиральних комбайнів – 24, 2 тис. од., що становитиме – відповідно 25,7, 37,3 та 28,0% до технологічної потреби. Готовність техніки до відповідних сезонів польових робіт дуже низька: тракторів – у межах 0,64-0,8; зернозбиральних комбайнів – 0, 74-0, 79; вантажних автомобілів – 0,66-0,75; іншої техніки – 0,64-0,75.

Крім того, збільшується ступінь зносу основних фондів аграрних підприємств: у 1990 р. – 26, 1%, а вже до кінця 2006 р. він перевищив 55% (за експертними оцінками – 90%), тобто виробничо-технологічна база аграрних підприємств потребує нагального відновлення, що можна зробити через активацію інвестиційних процесів у сільському господарстві.

Важливою інтегральною характеристикою інвестиційної привабливості підприємств виступають показники зношеності основних виробничих фондів, їх вибуття і відтворення та залучення інвестицій на ці потреби і, насамперед, фінансових ресурсів [див. табл.1, 2, 3].

Таблиця 1 - Динаміка зношувально-відтворювальних процесів в сільському господарстві України*

Галузь	Коефіцієнт надходження основних фондів, %							Коефіцієнт вибуття основних фондів, %							Коефіцієнт зносу основних фондів, %					
	роки						В середньому за рік	роки						В середньому за рік	на кінець року					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003		1998	1999	2000	2001	2002	2003		1998	1999	2000	2001	2002	2003
Сільське господарство**	1,8	2,5	6,8	7,0	6,7	8,5	5,6	5,2	7,5	24,5	18,2	12,5	10,9	13,1	40,7	44,2	47,2	48,1	48,4	49,2

* - складено і розраховано за матеріалами статистичної звітності підприємств України

** - високі показники вибуття основних фондів в окремі роки різною мірою пояснюються також їх передачею у приватну власність членів розпайованих, роздержавлених і приватизованих господарств.

Таблиця 2 - Динаміка інвестицій в основний капітал в АПК України у порівнянних цінах, млн. грн.

	роки						2003 до 1998 р., % (разів)
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
Економіка - всього	12151	12197	13955	16875	18353	24101	у 2 р.б.
в т.ч. сільське господарство	611	560	496	753	880	922	150,9

* - складено і розраховано за даними статистичних збірників і матеріалами статистичної звітності підприємств України за відповідні роки.

Таблиця 3 - Прямі іноземні інвестиції в АПК України *

	роки						2004 до 1999 р., разів
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	
Економіка, всього	2781,7	3281,8	3865,5	4555,3	5471,8	6657,5	у 2,4 р.б.
в т.ч. сільське господарство	59,5	63,9	70,8	83,8	108,5	179,4	у 3 р.б.

* - складено і розраховано за даними статистичних збірників за відповідні роки.

За розрахунками науковців Інституту аграрної економіки УААН, потреба в основних засобах оцінюється в 4000-5000 млрд. грн., з них на оновлення машинно-тракторного парку аграрних підприємств на рівні технологічної потреби необхідно 150-200 млрд. грн. [2]. Отже, дефіцит інвестиційних ресурсів очевидний.

В останній період в Україні невідомо зростала роль господарств населення у забезпеченні продовольчої безпеки. Починаючи з 1990 р. їх частка у загальному випуску продукції сільського господарства у порівнянних цінах формувалася під впливом двох різноспрямованих тенденцій, а саме: спаду виробництва у великих сільськогосподарських підприємствах і зростання у приватному секторі. У результаті у 2002 р. порівняно з 1990 р. частка приватного сектора більш ніж подвоїлася і становила 59,8 %.

Одним із найважливіших фінансових джерел для впровадження сучасних технологій сільськогосподарського виробництва є кредитні ресурси комерційних банків. За п'ять останніх років кредитні ресурси банків України значно зросли. На кінець 2006 р. їх обсяги дорівнювали 7,5 млрд. грн. Одночасно вони подешевшали. Облікова ставка НБУ знизилася - від 35% на початок 1998 р., до 6% у 2006 р., а середньозважена процентна ставка комерційних банків відповідно з 43,8 до 14,7%.

Проте середньозважена відсоткова ставка за кредитами у 2006 р. залишалася високою: в національній валюті - 14,9%, в іноземній - 10,9%. У структурі наданих кредитів із випередженням зростала частка довгострокових кредитів, яка на кінець 2006 р. перевищила 42%. Проте частка кредитів в інвестиційну діяльність, як і раніше, залишалася незначною (10%).

У 2000-2005 рр. кредити, надані комерційними банками в економіку України, зросли в 5,5 раза, а в сільське господарство - в 6,5 раза, і досягли в 2006 р. 7 млрд. грн.

Проте відсутність гарантій повернення наданих кредитів суб'єктами господарювання, збитковість більшості підприємств, низький рівень рентабельності виробництва не сприяють залученню капіталів у сільське господарство в необхідних обсягах.

На початок 2007 р. прямі іноземні інвестиції в сільське господарство становили 112,3 млн. дол. США, що в 2,5 раза більше, ніж за аналогічний період минулого року. Проте згадані кошти були вкладені лише у 207 сільськогосподарських підприємств. Обсяг залучення іноземних інвестицій в сільське господарство з початку року збільшився на 9,7 млн. дол. США.

За обсягами прямих іноземних інвестицій в АПК тримають першість Київська (480 млн. дол. США), Харківська (149,3 млн. дол. США), Донецька (102,8 млн. дол. США), Одеська (106, млн. дол. США) області та м. Київ (166,4 млн. дол. США).

Основні інвестори в агропромисловий комплекс України – Кіпр (125,7 млн. дол. США), США (47,4 млн. дол. США), Великобританія (42,6 млн. дол. США), Данія (32,2 млн. дол. США), Німеччина (24,9 млн. дол. США).

Щодо середньострокових перспектив, основні напрями реалізації аграрної політики здійснюватимуться, зважаючи на такі пріоритети, як, по-перше – покращення техніко-технологічної бази, залучення інновацій, по-друге – нарощування виробництва та підвищення конкурентоспроможності аграрного ринку, по-третє – формування цілісної системи фінансово-кредитного забезпечення агропромислового комплексу, а також збільшення експорту сільськогосподарської продукції, розвиток інфраструктури аграрного ринку, вдосконалення механізмів

реалізації та захисту прав громадян і юридичних осіб на землю, і безперечно, створення умов для розвитку соціальної сфери села.

Необхідно у період 2008-2015 рр. сформувати сприятливі економічні умови для завершення технологічного оновлення сільськогосподарського виробництва відповідно до вимог часу. На цей час має функціонувати повноцінний ринок матеріально-технічних ресурсів для сільського господарства, а економічне становище товаровиробників повинне забезпечити їм можливість придбання необхідних засобів виробництва.

Тільки цілеспрямована державна політика щодо подальшого розвитку аграрного сектора національної економіки на інвестиційно-інноваційній основі здатна забезпечити позитивно спрямовану взаємодію аграрного, промислового та банківського капіталів.

Впровадження технологічних інновацій у виробництво стало найбільш актуальним завданням, від вирішення якого залежить як міжнародне визнання країни в якості експортера продуктів харчування високої якості, так і прискорення інтеграції з ЄС та вступу до СОТ. Перехід на інноваційні засади розвитку буде успішним за умови прогресивних зрушень у кожній ланці інноваційного ланцюга - від виникнення ідеї до реалізації інноваційних продуктів.

Для аграрного сектору науково-інноваційне забезпечення є найважливішою складовою підвищення конкурентноздатності сільгосппродукції та продовольчих товарів як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. У Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року, яка нещодавно затверджена Урядом, визначені основні стратегічні напрямки інноваційного розвитку аграрного сектору. Зокрема, запровадження сучасних технологій для вирощування і переробки сільськогосподарської продукції, розвитку селекції та генної інженерії, енергозбереження та виробництво біопалив, меліорація та докорінне поліпшення земель, розвиток органічного землеробства і деякі інші. Намічені також заходи щодо поліпшення діяльності установ аграрної науки, створення умов для міжнародного співробітництва у сфері наукової та інноваційної діяльності. Важливою передумовою розвитку інноваційної діяльності є також зниження податкового навантаження на сільгоспвиробників.

З кожним роком Державний бюджет в частині АПК стає все більш спрямованим на підтримку інноваційних процесів в галузі. Так, на 2008 рік на урядові програми лише для підтримки селекції, кредитування, меліорації, виробництва біопалив передбачено 2,2 млрд. грн. (в 1,4 раза більше поточного року).

Всі ці та інші заходи в комплексі уже дають можливість активізувати інноваційні процеси в аграрному секторі. Прикладом ефективного інноваційного розвитку є птахівництво, де за останні шість років виробництво м'яса птиці зросло в 4 рази. Тут практично повністю оновлена виробнича база для виробництва м'яса бройлерів, залучені необхідні інвестиції для освоєння сучасних технологій, створена потужна база для розвитку селекції у птахівництві, вирішено кадрове забезпечення тощо.

У 2006 році тільки для галузі тваринництва введено в експлуатацію 417 та продовжувалось будівництво і реконструкція більше 200 сучасних тваринницьких комплексів і ферм.

На сьогодні активно запроваджуються такі найбільші інноваційні проекти, як створення молочного комплексу на 2000 корів з продуктивністю 9500 кг молока на корову в рік ТОВ «Українська молочна компанія», обсяги інвестицій - більше 106 млн. грн.

Висновки та пропозиції. За розрахунками Інституту аграрної економіки, для сталого розвитку галузі необхідно вкласти інвестицій не менше 150 млрд. дол. США, не враховуючи вкладення у комплексний соціальний розвиток сільських територій. Безумовно, тут проблем ще дуже багато. Інноваційний розвиток частково стримується відсутністю вітчизняних комплексних науково-дослідних розробок, слабкою інтеграцією національної науки із виробництвом, недостатнім фінансуванням фундаментальних наукових досліджень і розробок, відсутністю наукового забезпечення окремих напрямків розвитку АПК й таке інше. Тому необхідно здійснити ще цілий ряд додаткових заходів для суттєвого розширення інвестування в аграрний сектор. Вони теж визначені Державною програмою. Першочергові з них:

- розвиток системи іпотечного кредитування, зокрема іпотеки земельних ділянок;
- комплексне законодавче забезпечення запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення;
- створення сучасної системи реєстрації нерухомості, зокрема земельних ділянок;
- розширення бюджетного фінансування фундаментальних наукових досліджень;
- розвиток системи страхування аграрних ризиків;
- удосконалення законодавства для створення та ефективного функціонування технопарків;
- забезпечення стабільної податкової політики та системи державної підтримки сільгоспвиробників;
- посилення гарантій захисту інвестицій та доходів інвесторів, забезпечення вільного руху капіталів та переміщення товарів, тощо.

На наше переконання, реалізація зазначених й інших заходів дасть змогу значно підвищити інноваційно-інвестиційну привабливість АПК, продовольчу безпеку держави та експортний потенціал галузі.

Список літератури

- 1 Пріоритети інноваційного розвитку: Наукова доповідь / Юзефович А.Е., Крисанов Д.Ф. – Київ: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. -55 с.
- 2 Білоусько Я.К., Питулько В.О., Товстопят В.Л. Державна підтримка техніко-технологічного забезпечення аграрного виробництва // Економіка АПК. – 2005. - № 5. – С.31-32.
- 3 Ланченко Є.О. Організаційно-економічний механізм інвестування в аграрній сфері АПК / Наукові доповіді Національного аграрного університету. – 2006. - № 2.

В статье отражены теоретические позиции и предпосылки инновационного развития аграрной сферы АПК. Обнаружены и рекомендованы основные направления активизации инновационно-инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий. Установлено, что развитие сельскохозяйственного производства на современном этапе демократического создания государства базируется в основном на достижениях научно-технического прогресса, определяющая роль в котором принадлежит ускорению инвестиционной деятельности.

Principal theoretical items and preconditions of innovative development of agrarian sphere of APK are reflected in the article. Found out and recommended basic directions of activation of innovative investment activity of agricultural enterprises. It is set that development of agricultural production is on the modern stage of democratic creation of the state mainly on achieving scientific and technical progress, a determining role in which belongs to the acceleration of investment activity.

Л.В. Саловська, канд. екон. наук, О.М. Гай, канд. екон. наук,
Кіровоградський національний технічний університет,
О.О. Лисиченко, канд. екон. наук,
Кременчуцький державний політехнічний університет,

Інтеграція видів обліку в системі управління сільськогосподарським виробництвом

В статті досліджена горизонтальна та вертикальна інтеграція видів обліку в системі управління сільськогосподарським виробництвом в умовах використання автоматизованої бази даних.
бухгалтерський облік, інтеграція, функції обліку, управління, агропромисловий комплекс

Перехід України до ринкового типу економіки та широке застосування комп'ютерних технологій зумовило появу в обліку нових, раніш неpritаманих йому функцій та розвиток і трансформацію існуючих. Сьогодні облік виконує функції управління економікою підприємства, забезпечуючи зворотній зв'язок між господарськими об'єктами і органами управління цими об'єктами, законність і доцільність здійснення господарських операцій, збереження і раціональне використання господарських засобів, здійснення оцінки результатів та резервів ефективного ведення господарської діяльності, управління фінансовою діяльністю. Сучасний розвиток виробничих відносин характеризується еволюцією, що стимулює зміни в системі обліку. Отже, виникає необхідність в створенні ефективної системи управління та її активно-адаптивного використання, що дозволило б максимально оптимізувати виконання виробничої програми підприємства і реалізацію стратегічних планів.

Слід зазначити, що агропромисловий комплекс є специфічним об'єктом регулювання, який характеризується низькою прибутковістю, що пов'язано з рядом факторів, а саме сезонністю, ризиком тощо. З цим пов'язана і низька інвестиційна привабливість аграрного сектору. Тому оперативне виявлення та мобілізація внутрішніх резервів є пріоритетною проблемою сільськогосподарського товаровиробника.

Все це підкреслює значущість управлінських рішень прийняття якого повинно базуватися на достовірній, своєчасній та повній обліковій інформації.

Актуальність даного питання посилюється непридатністю командно-адміністративних методів управління та не адаптованістю до сучасних умов – ринкових. Крім того, вирішення задач управління без об'єднання їх в систему знижує ефективність управління виробництвом, але у випадку використання системи виникає проблема сумісності даних та організації інформаційних обмінів, яку можна вирішити лише шляхом інтеграції видів обліку.

Питаннями інтеграції видів обліку займалися такі вітчизняні і закордонні вчені як: Р.А. Алборов, М.Т. Барановський, М.Я. Дем'яненко, Г.Г. Кірейцев, М.Ф. Кропивко, В.Б. Мосаковський, П.П. Німчинов, В.Ф. Палій, В.І. Подольський, Я.В. Соколов, Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, Р. Вандер., В.Г. Широбоков, В.М. Савченко. Але питання інтеграції видів обліку з метою оптимізації управління економікою підприємства все ще залишається дискусійним.

Вагомий вклад в розвиток питання інтеграції обліку вніс д.е.н. проф. М.Ф. Кропивко [1], який розглядав її горизонтальний та вертикальний розріз.

Метою написання статті є дослідження інтеграції видів обліку в системі управління сільськогосподарським виробництвом.

Вертикальна інтеграція оперативного, статистичного та бухгалтерського видів обліку в системі управління економікою підприємства наведена на рис. 1, горизонтальна – фінансового та внутрішньогосподарського (управлінського) на рис. 2.



Рисунок 1 - Вертикальна інтеграція видів обліку в системі управління економікою підприємства

Слід зазначити, що як при вертикальній так і при горизонтальній інтеграції залишається єдина автоматизована база даних (АБД), яка дозволяє в разі необхідності оперативно отримувати необхідну інформацію для управління сільськогосподарським виробництвом.

Сучасний стан облікових процедур характеризується комп'ютеризацією. Застосування комп'ютерних технологій для обробки обліково-економічної інформації є ефективним лише у разі інтеграції різних видів обліку. Метою створення системи обліку є підтримка основних функцій інформаційної системи управління сільськогосподарським виробництвом.

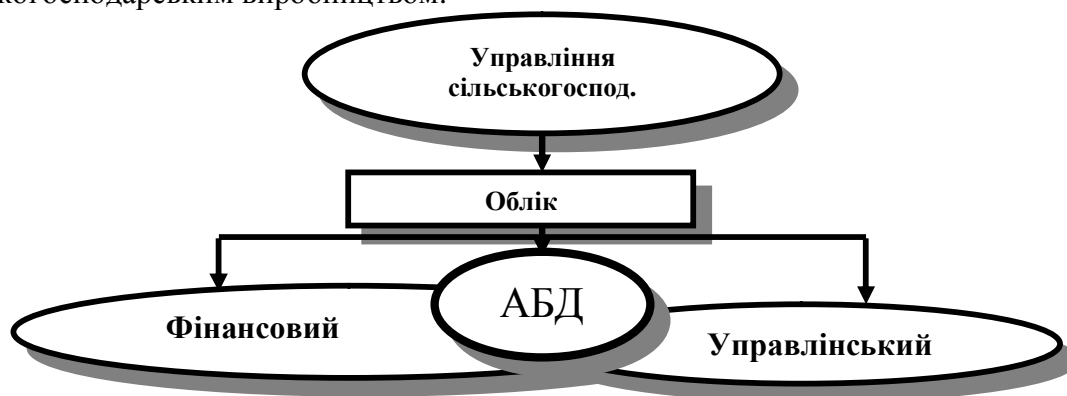


Рисунок 2 - Горизонтальна інтеграція видів обліку в системі управління економікою підприємства

З рис. 1 і 2 наочно видно, що кожний вид обліку є самостійним. А це означає, що кожний з них організаційно відокремлюється в управлінській системі як підсистема нижчого порядку. Але, слід відмітити, що за умов використання комп'ютерних

технологій, поряд з процесами диференціації в системі обліку відбуваються інтеграційні процеси на технологічному рівні.

Отже, види обліку слід розглядати як цілісну, але багато аспектну інтегровану систему в управлінні економікою сільськогосподарського підприємства. Це дозволить підвищити оперативність управління сільськогосподарським виробництвом, забезпечити інформаційні потреби керівництва підприємства, менеджерів тощо.

Список літератури

- 1 Кропивко М.Ф., Козак М.І., Похіленко Е.П., Романова Е.П. Основи архівно-комп'ютерної форми обліку / За ред. Саблука П.Т. – К.: ІАЕ УААН, 2004. – 131 с.
- 2 Алборов Р.А. Автореферат диссертации на соискание ученой степени д.э.н. Развитие учета и контроля в системе управления сельскохозяйственным производством 08.00.12 Бухгалтерский учет, статистика, Казань 2004.
- 3 Савченко В.М., докторант, канд. екон. наук Національний науковий центр “Інститут аграрної економіки УААН” Тенденції розвитку функцій бухгалтерського обліку в аграрній сфері./ Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип 7, ч. І.– Кіровоград: КНТУ, 2005. С.209-214
- 4 Соколов Я.В. Зачем бухгалтеру теория бухгалтерского учета? //Бухгалтерский учет 2'05
- 5 Палій В.Ф.. профессор, почетный член Института профессиональных бухгалтеров России . Актуальные вопросы теории бухгалтерского учета//Бухгалтерский учет 3'05
- 6 Дуглас Норт институты, институциональные изменения и функционирование экономики\ Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997. — 180 с. — (Современная институционально-эволюционная теория)
- 7 Алборов Р.А. Автореферат диссертации на соискание ученой степени д.э.н. Развитие учета и контроля в системе управления сельскохозяйственным производством 08.00.12 Бухгалтерский учет, статистика, Казань 2004.
- 8 Кірейцев Г.Г., д.е.н, професор Умови розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві України //«Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи» II Міжнародна науково-практична конференція Збірник тез та виступів на міжнародній науково-практичній конференції 19-20 жовтня 2006 р. м. Київ ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН С. 9-18
- 9 Широбоков В.Г. Активно-адаптивная система бухгалтерского учета в сельском хозяйстве: концептуальные подходы, теория и практика. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Воронеж -2002

В статье исследована горизонтальная и вертикальная интеграция видов учета в системе управления сельскохозяйственным производством в условиях использования автоматизированной базы данных

In the article there is the explored horizontal and vertical integration of types of consideration in the system of agricultural operations management in the conditions of the use of the automated data-base

Принципи формування інноваційно-інвестиційної політики підприємств

В статті розкрито основні напрями та принципи інноваційно-інвестиційної політики підприємств у ринковому середовищі, обгрунтовано фактори що визначають інноваційно-інвестиційну політику підприємства в системі стратегічного менеджменту.
інвестиції, інновації, стратегія, фінансові вклади, фінансові ресурси

Успіх бізнесу в сучасній економіці залежить як від створеного на підприємстві інноваційно-інвестиційного клімату, так і від здатності менеджменту його реалізовувати. Сучасні зарубіжні та вітчизняні дослідження свідчать що найважливішими проблемними аспектами управління підприємством є його здатність нарощувати потенціал бізнесу за рахунок ефективного управління інноваційним процесом, прискоренням інноваційних потоків, інтеграцією інноваційного управління в систему стратегічного обліку та менеджменту.

Тому інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства є сучасним та актуальним процесом, що потребує дослідження. Проблемам формування інноваційно-інвестиційної політики на макрорівні приділяється багато уваги в працях вчених економістів Крупки Я. Д., Пушкаря М. С., Балабанова І. Г., Гуськова Н.Д., Морозова Ю.П. та інших. Проте принципам інноваційно-інвестиційної політики доцільно приділити більше уваги.

Отже, метою даної статті є визначення принципів формування інноваційно-інвестиційної політики підприємств.

В сучасних умовах проблема підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності вимагає нових підходів. Насамперед слід врахувати тісний взаємозв'язок інноваційних та інвестиційних процесів, оскільки високоефективні інновації неможливі без значних інвестицій. Підтвердженням даних слів є приклад впровадження нового виду продукції, що вимагає зміни технологій та організації виробництва, застосування нових систем стимулювання продуктивності праці, зміни матеріально-технічної бази виробництва, які потребують вагомих інвестицій. Тому, система управління інноваціями та інвестиціями повинна поширюватись на всі етапи життєвого циклу підприємства. Визначальними факторами інноваційно-інвестиційної політики підприємства на наш погляд є:

- 1) виробничі фактори, які визначають стан матеріально-технічної бази, та рівень її потужності;
- 2) маркетингові умови, які враховують цінову політику, збут, вплив інвестицій на ринкове середовище фірми, життєвий цикл продукції, необхідність інноваційної діяльності та інші фактори, які потрібно враховувати при прийнятті інвестиційних рішень;
- 3) фінансовий стан підприємства, тобто його внутрішні інвестиційні ресурси та привабливість зовнішніх джерел інвестиційного капіталу;

4) коливання валютного ринку, коефіцієнт інфляції, законодавчі зміни та економічна політика держави, відсотки за кредитами, які визначають зміст інноваційно-інвестиційної політики підприємства;

5) людський фактор – забезпеченість висококваліфікованими кадрами, соціально-побутові умови праці, охорона праці.

Вказані фактори істотно впливають на зміну напрямів інвестиційно-інноваційної політики і дають можливість стверджувати, що процес прийняття інноваційних та інвестиційних рішень доцільно спрямовувати на підвищення ефективності підприємства і, в першу чергу, інноваційно-інвестиційної діяльності.

Аналіз факторів впливу на стан інновацій та інвестицій дає нам можливість сформулювати визначальні принципи інноваційно-інвестиційної політики підприємства з врахуванням потреб та можливостей апарату управління:

- відповідність стратегічній меті підприємства;
- орієнтація на кінцевий результат;
- ясність та чіткість інформаційного забезпечення менеджменту підприємства;
- взаємозв'язок інновацій та інвестицій;
- обґрунтованість мети інноваційно-інвестиційної політики за рахунок об'єктивних економічних законів [2].

Дані принципи забезпечують об'єктивну інформацію для оперативного контролю та оцінки рівня ефективності прийнятих управлінських рішень. Крім того, в процесі розробки інноваційно-інвестиційної політики, слід враховувати пріоритети в досягненні кінцевої мети діяльності підприємства.

В зв'язку з цим доцільно при формуванні інноваційно-інвестиційної політики підприємства об'єднувати окремі цілі в групи за відповідними однорідними ознаками:

- підвищення ефективності фінансово-інвестиційної діяльності, яка визначається показниками чистої вартості активів, сумою сплачених дивідендів на акцію, рентабельністю власного капіталу, що важливо для власників підприємства;
- забезпечення економічного зростання за рахунок інноваційно-інвестиційних заходів, що характеризує стабільність на ринку збуту продукції, зростання обсягів продажу, величини чистих активів підприємства, кількості торгових представництв та сервісних центрів;
- регулювання виробничо-економічного потенціалу підприємства за рахунок інновацій та інвестицій забезпечить зміну величини необоротних активів, виробничих площ, та інших життєво-важливих об'єктів підприємства;
- покращення якості продукції є пріоритетним напрямом розвитку підприємства, що можливо за рахунок підвищення ефективності використання інвестицій та інновацій;
- розвиток соціально-побутової сфери передбачає будівництво лікарень, дитячих садків, закладів громадського харчування, придбання необоротних активів соціально-культурного призначення [4].

Таким чином процес формування інноваційно-інвестиційної політики підприємства повинен включати такі етапи:

- 1) аналіз стану інновацій та інвестицій попереднього періоду;
- 2) формування портфеля інноваційно-інвестиційних проектів;
- 3) визначення обсягів інвестиційних ресурсів та оптимізація їх структури;
- 4) визначення критеріїв формування інноваційно-інвестиційної програми.

Отже, інноваційно-інвестиційна політика підприємства повинна орієнтуватись на його головну стратегію, що забезпечить довгострокову програму розвитку

підприємства в умовах ринку, яка передбачає усвідомлення керівництвом підприємства доцільності його існування, розробку напрямків зростання конкурентоздатності продукції, робіт та послуг з метою максимізації прибутку.

Список літератури

- 10 Ендовицкий, Д. А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики : учеб. пособие / Д. А. Ендовицкий; под ред. Л. Т. Гиляровой. – М. : Финансы и статистика. – 2003. – 352 с.
- 11 Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) 2006 334 ст. П Тернопіль:Карт-Бланш.
- 12 Антикризисное управление: стратегические и тактические аспекты / Н. Д. Гуськова [и др.]. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2003. – 122 с.
- 13 Крупка Я.Д. Облік інвестицій. Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 302 с.

В статье раскрыты основные направления и принципы инновационно-инвестиционной политики предприятий в рыночной среде, обоснованы факторы которые определяют инновационно инвестиционную политику с учетом системы стратегического менеджмента.

In the article basic directions and principles of innovaciyno-investicinoy policy of enterprises are exposed in a market environment, grounded factors that determine an innovative investment policy taking into account the system of strategic management.

УДК 657.471

Л.О. Сидоренко, магістр

Кіровоградський національний технічний університет

Бухгалтерський облік як основа інформаційного забезпечення управління акціонерним товариством

Висвітлено проблеми формування інформаційного забезпечення управління акціонерним товариством; надано пропозиції стосовно вдосконалення обліку акціонерного капіталу, цінних паперів, дивідендів, витрат акціонерного товариства, фінансової звітності.

управління акціонерним товариством, акціонерний капітал, витрати акціонерного товариства, дивіденди

Розгортання широкомасштабного процесу приватизації державних і комунальних підприємств з наступним перетворенням в акціонерні товариства пов'язано з неухильним збільшенням кількості останніх, посиленням їхнього впливу на формування ринку цінних паперів в Україні.

Організація і функціонування акціонерних товариств вимагають нових підходів до системи управління їх фінансово-господарською діяльністю. Зміст таких нововведень складається в приведенні всіх елементів системи управління у відповідність з організаційно-правовими особливостями акціонерної форми підприємницької діяльності. Звідси об'єктивним нині є зростання ролі і значення такої функції управління як облік, в рамках якого формується інформаційне забезпечення управління акціонерним товариством

Питання методики й організації бухгалтерського обліку, власного капіталу

викладені в працях Голова С., Добровського В., Крупки Я., Літвіна Б., Мниха Е., Новгородського В., Сопко В., Соколова Я., Усача Б., Фаріона І. й інших авторів.

Однак багато питань з удосконалення методики обліку формування й руху власного капіталу акціонерного товариства, удосконалення звітності як джерела інформації для численних груп користувачів, постановки облікової політики акціонерних товариств тощо вимагають більш глибокого вивчення.

Все вищезазначене зумовлює актуальність дослідження проблем вдосконалення обліку у акціонерних товариствах.

За мету у даній статті поставлено: визначення особливостей діяльності акціонерних товариств, що визначають специфіку обліку; виявлення проблем ведення обліку та надання рекомендацій щодо їх подолання.

Акціонерні товариства, що є основною формою організації сучасних великих підприємств і організацій у всьому світі, являють собою найбільший правовий механізм по організації економіки на основі об'єднання майна приватних осіб, корпорацій різного виду й інших органів.

Дослідження специфіки акціонерної форми дозволило виділити основні риси цієї форми господарювання, які визначають специфіку управління та особливості побудови системи бухгалтерського обліку, а саме: поділ акціонерного капіталу на рівномірні частки - акції; обмеження відповідальності учасників по зобов'язаннях товариства тільки внесками в капітал товариства; статутна форма об'єднання, що дозволяє легко змінювати число учасників і розміри акціонерного капіталу; відділення загального керівництва від керування самим підприємством, що зосереджується в руках особливого вищого органу товариства – загальних зборів акціонерів;

Порівняльний аналіз різних форм господарювання дозволяє сказати, що акціонерні товариства мають ряд переваг у порівнянні з іншими формами власності. По-перше, товариство має можливість залучати засоби акціонерів для поповнення статутного капіталу і розширення своєї діяльності. По-друге, загальне керівництво товариства відділено від конкретного управління, що дозволяє наймати і вибирати найбільш компетентних адміністраторів, змушує акціонерів серйозно відноситися до підбору керуючого персоналу, тому що кожен акціонер зацікавлений в ефективній роботі товариства. По-третє, створюється можливість реального перетворення всього трудового колективу підприємства у власників, шляхом придбання кожним з них акцій товариства. По-четверте, є можливість залучення до складу акціонерів своїх постійних контрагентів, створюючи при цьому загальну зацікавленість у результатах діяльності товариства.

Досягнення основних цілей, що стоять перед акціонерною формою власності, вимагає удосконалення управління акціонерним товариством. Тому зростають вимоги до якісного інформаційного забезпечення процесу управління, яке здійснюється, в першу чергу, на базі облікових даних. Звідси особлива увага повинна приділятися побудові ефективної системи бухгалтерського обліку та контролю.

Одним із основних об'єктів бухгалтерського обліку, що відбиває специфіку діяльності акціонерної форми господарювання є акціонерний капітал. Успішне вирішення задач управління акціонерним капіталом і обґрунтування інвестиційної політики вимагають ефективного обліку акціонерного капіталу і різнобічного використання наданої ним інформації. При цьому, методичні аспекти обліку акціонерного капіталу залежать від його структури та джерел формування.

Вивчення теоретичних аспектів та практики ведення обліку акціонерного капіталу, дозволяє сказати, що вона недостатньо сприяє відображенню всіх фактів

процесу його формування, зміни складу і відповідно не дозволяє оперативно одержувати інформацію необхідну для прийняття управлінських рішень. Доцільно додатково відкрити до рахунку 40 "Статутний капітал" такі субрахунки: 401 - Оголошений капітал; 402 - Передплатний капітал, звичайні акції; 403 - Передплатний капітал, привілейовані акції; 404 - Оплачений капітал, звичайні акції; 405 - Оплачений капітал, привілейовані акції. Субрахунки, що рекомендуються до рахунку 40 "Статутний капітал" є більш простими і прийнятними. Облік з їх використанням поліпшить інформаційну базу, необхідну для керування акціонерним підприємством.

Важливим об'єктом обліку, який впливає на формування фінансових результатів підприємства є витрати. В акціонерних товариствах, утворених шляхом приватизації державних і муніципальних підприємств з одночасним перетворенням в акціонерні товариства відкритого типу, організаційний період сильно розтягнутий, йде паралельно з функціонуванням підприємства в широких масштабах і, внаслідок цього, важко виділити всю номенклатуру організаційних витрат.

В зв'язку з цим, заслуговують на увагу пропозиції фахівців щодо класифікації витрат, пов'язаних з рухом акціонерного капіталу, на чотири групи витрат, а саме: витрати з формування акціонерного капіталу; витрати з поширення та руху акцій; витрати з формування біржової інформації; витрати з формування облікової інформації для зовнішніх і внутрішніх користувачів. Запропонована класифікація дозволяє аналізувати витрати акціонерного товариства з врахуванням джерела їх покриття.

Аналіз змісту діючих форм фінансової звітності та можливостей їх використання в управлінні акціонерними товариствами свідчить, що вони не в повній мірі можуть забезпечити зацікавлених користувачів необхідною інформацією про діяльність підприємства. Тому необхідним є вдосконалення форм звітності в напрямку деталізації інформації про статутний капітал акціонерного товариства, акціонерів, розміщені і анульовані акції, тощо.

У зв'язку з розвитком ринку цінних паперів з'являється необхідність в організації і вдосконаленні методології бухгалтерського обліку цінних паперів акціонерного товариства.

Для обліку наявності і руху акцій, призначених до розміщення, але ще не розподілених серед власників, рекомендується в робочий план рахунків бухгалтерського обліку ввести синтетичний субрахунок 353 "Нерозподілені акції". Даний рахунок буде призначений для узагальнення інформації про наявність і рух нерозміщених акцій товариства що знаходяться в касі підприємства, за їхньою номінальною вартістю. Сальдо рахунку "Нерозподілені акції" варто розглядати як резервну статтю активів підприємства, організація контролю за його поточним станом дозволить аналізувати процес передплатної компанії. У зв'язку з цим рекомендується аналітичний облік акцій до розміщення вести за категоріями акцій.

Важливими питаннями методичного характеру, яке визначає побудову обліку цінних паперів є оцінка. Бухгалтерською проблемою є оцінка й облік акцій, отриманих у дарунок. Зокрема однією з проблем, пов'язаних з урахуванням акцій, отриманих акціонерним товариством у дарунок від акціонерів, є облік умовної заборгованості перед кредиторами акціонерів, що спочатку придбали акції зі знижкою, а потім, щоб ухилитися від зобов'язання, пов'язаного з придбанням акції зі знижкою, передали в дарунок акціонерному товариству його власні акції. Для обліку цих акцій доцільно відкрити забалансовий рахунок "Власні акції (придбані зі знижкою) подаровані акціонерами", щоб у разі потреби призвати акціонерів до виконання свого зобов'язання.

У зв'язку з розвитком ринкових відносин і проведенням приватизації все частіше

виникають рекламні пропозиції щодо вкладення коштів і швидкого одержання приросту капіталу за рахунок дивідендів. А тому важливим є питання обґрунтування розміру дивідендів, що підлягають виплаті акціонерам. На нашу думку, заслуговує на увагу метод розрахунку величини дивідендів в основу якого покладено час, протягом якого акція знаходилася у володінні конкретного акціонера. Такий розрахунок доцільно виконувати в розрізі видів акцій (прості, привілейовані тощо) і категорій їхніх власників (юридичні чи фізичні особи). Простота і наочність цієї методики дозволять скласти об'єктивне уявлення про ефективність функціонування акціонерного капіталу в звітному році не тільки керівництву компанії, але і рядовим акціонерам товариства, що не мають фахової освіти.

Управління акціонерним товариством в сучасних умовах передбачає прийняття найрізноманітніших управлінських рішень, що торкаються різноманітних сторін діяльності. Їх обґрунтування потребує обширної інформації як внутрішнього так і зовнішнього характеру. Для того щоб бухгалтерська інформація виконувала функцію інформаційного забезпечення управління акціонерним товариством необхідною є його комп'ютеризація. З появою акціонерних товариств і прискоренням обробки все зростаючого обсягу інформації почалися спроби з комп'ютерного рішення цієї проблеми. Сьогодні на ринку програмних продуктів є кілька самостійних програм, які можуть бути рекомендовані до використання акціонерним підприємствам, зокрема: "Акціонерний капітал" (розробка фірми "Атлант-інформ"), "Дивіденд" (фірма "Новий Атлант"), "Інтегрована Фондова система" (ЦФТ). Вдосконалення цих програмних продуктів та розробка нових є обов'язковою умовою використання облікової інформації в якості інформаційного забезпечення поточного управління акціонерним товариством.

В сучасних умовах набуває значного поширення акціонерна форма господарювання. Система управління акціонерним товариством повинна будуватися з врахуванням специфіки та особливостей цієї форми господарювання. Для ефективного управління акціонерним товариством необхідним є відповідне інформаційне забезпечення. Система бухгалтерського обліку на сьогодні дає основну масу інформації про господарську діяльність підприємства. Надані в статті пропозиції стосовно вдосконалення обліку статутного капіталу, цінних паперів, дивідендів, витрат акціонерного товариства, фінансової звітності сприятимуть формуванню ефективного інформаційного забезпечення управління акціонерним товариством на базі даних бухгалтерського обліку.

Освещены проблемы формирования информационного обеспечения управления акционерным обществом, даны предложения, касающиеся совершенствования учета акционерного капитала, ценных бумаг, дивидендов, расходов акционерного общества, финансовой отчетности.

The problems of forming of the informative providing of management by the joint-stock company are lighted up, suggestions, touching perfection of account of equity, securities, dividends, charges of joint-stock company, financial reporting, are given.

Деякі проблеми і перспективи оцінки та стимулювання інноваційної діяльності спеціалістів

У статті приведено аналіз сучасних тенденцій розвитку інноваційної діяльності та модель комплексної оцінки і стимулювання діяльності спеціалістів.

інноваційна діяльність, комплексна оцінка, стимулювання праці

Розвиток національної економіки відображає відповідний інтелектуальний рівень і творчу (креативну) готовність персоналу до діяльності, зокрема інноваційної, професійна підготовка, стимулювання праці, матеріально-технічне оснащення тощо.

Дослідженню інноваційного розвитку сьогодні приділяється багато уваги з боку закордонних і вітчизняних дослідників, це П.Ф. Дукер, Ю.М. Бажал, Л.К. Безчасний, С.Й. Вовканич, Л. Едвінссон, М.І. Крупка, Д.І. Кокурин, О.О. Лапко, М. Мелоун та ін.

Дослідженнями проблеми мотивації, стимулювання та оцінки праці займаються сучасні українські вчені: С.І. Бандур, І.К. Бондар, В.М. Данюк, Г.А. Дмитренко, Т.А.Заяць, А.В. Калина, А.М. Колот, С.В. Козачинський, Г.Т. Куліков, В.Д. Лагутін, Е.М. Лібанова, В.В. Онікієнко, І.Л. Петрова та інші.

Проте, залишаються актуальними питання підвищення інноваційного розвитку та стимулювання інноваційної праці спеціалістів.

Метою публікації є знаходження шляхів по підвищенню інноваційного розвитку та побудова моделі стимулювання інноваційної праці спеціалістів.

Інноваційний результат впливає на ринок, сприяє його подальшому розвитку, а з іншого боку ринок впливає інноваційний результат через визначення попиту і пропозиції, дослідження якого допомагають знаходженню пріоритетних напрямів розвитку вітчизняного виробництва. Так, за статистичними даними, у 2002 р. інноваційною діяльністю у промисловості України займалися 1506 підприємств або 3,0% їхньої загальної кількості [1], а у 2005 р. – 810 (1,48%) [2]. Отже, спостерігається зниження розвитку інноваційної діяльності, що є негативним моментом для національної економіки, а для виправлення ситуації, що склалася, необхідно сприяти інвестуванню науки, виробництва, зокрема при впровадженні інноваційних результатів, а також самих творчих працівників.

Підприємство безпосередньо повинно впливати на творчих фахівців через створення належних умов, фінансування та стимулювання, надавати можливість отримати освіту, підвищити кваліфікацію тощо. Проте, людина розвиває власні інтелектуальні можливості, якщо бачить перспективи для себе, якщо знаходиться в колі творчих однодумців, спеціалістів.

Спеціаліст є достатньо широкою категорією, з одного боку, це працівники, що займаються інженерно-технічними, економічними та ін. роботами, з іншого боку це науковці, винахідники, інноваційні менеджери тощо.

Відзначимо, що функції інноваційних менеджерів на підприємствах, зокрема венчурних, можуть виконувати або традиційні менеджери, або спеціалісти, яких запрошують із консалтингової компанії. При цьому необхідно враховувати

особливості і специфіку різних фірм. Наприклад, для венчурних фірм і фірм-пациєнтів головною метою інноваційного менеджера є зниження ризику в життєдіяльності фірми і створення комфортних умов для її працівників. А інноваційні менеджери фірм-експлерентів, віолентів і комутантів повинні добре розбиратися у ситуації, що склалася на ринку, у специфіці попиту споживачів, оперативно і достовірно прогнозувати попит і можливі кризи.

Вважаємо, оскільки венчурні фірми створюються невеликими групами однодумців - інженерів, дослідників, менеджерів з відповідним досвідом роботи в лабораторіях, саме для них важливо розробити та впровадити комплексну модель оцінки та стимулювання їх діяльності.

На наш погляд, методика розрахунку комплексного стимулювання [3] враховує, в більшому ступені, творчу складову роботи спеціаліста, при цьому, для зниження трудомісткості нами розроблено комп'ютерне забезпечення її. Для цього пропонуємо скористатися алгоритмічною мовою Mathcad 2000, алгоритм якої включає в себе наступні кроки:

- до розрахунку заробітної плати додається додатковий комплексний матеріальний стимул, який умовно назовемо премією;
- для розрахунку першої складової премії вводяться в програму: дані як бальної оцінки працівників, дані про їх чисельність, дані про одержаний прибуток і частку нарахування премії за виконавчу працю;
- для розрахунку другої складової премії вводяться в програму: дані як бальної оцінки творчих працівників, дані про їх чисельність, дані про одержаний прибуток (P) і частку нарахування премії за творчу працю.

Приведемо пояснення позначень:

g – відсоток, який показує частку нарахування першої складової премії, загальний розмір якої залежить від прибутку (P);

p – загальна максимальна сума балів, ці бали в основному будуть залежати від керівників підрозділу, оскільки прив'язати їх до точно визначених значень можуть тільки деякі показники, наприклад, строк виконання роботи;

n - кількість балів, що пропорційно співвідносяться загальної кількості фахівців;

m - кількість балів, що пропорційно співвідносяться загальної кількості творчих спеціалістів;

K_i - кількість балів, що набрали фахівці;

q – відсоток, який показує частку нарахування другої складової премії, загальний розмір якої залежить від прибутку (P) (з урахуванням принципу Парето);

L – максимальне значення коефіцієнта запатентованості, оскільки наявність патенту є важливим фактором визначення творчої праці (в даному прикладі прийнято 2,5);

T – загальна максимальна сума балів, відповідно сукупності показників оцінки;

x_j – кількість балів, що пропорційно співвідносяться загальної кількості фахівців, які своїми технічними рішеннями впливають на показники певного виробу цих творчих інноваційних працівників, на зміну j-го показника;

M – кількість факторів оцінки;

t_j – набрані бали за факторами, що розглядаються.

Приведемо приклад розрахунків:

1. Оцінка і стимулювання за виконавчу працю:

n:= 5 P:= 100000 g:= 10 p := 12
i:=1,2...n

$$A := \frac{g \cdot P}{100(p+n)}$$

$$A = 588.235$$

$$K_1 := 8 \quad K_2 := 12 \quad K_3 := 7 \quad K_4 := 8 \quad K_5 := 10$$

$$X_i := A[1 + (\frac{1}{n})K_i]$$

$$X_i =$$

1.529 x 10 ³
2 x 10 ³
1.412 x 10 ³
1.529 x 10 ³
1.765 x 10 ³

2. Оцінка і стимулювання творчої праці 1го фахівця

$$m := 3 \quad q := 40 \quad T := 12 \quad L := 2.5$$

$$b := \frac{q \cdot P}{100(T \cdot L + m)}$$

$$b = 1.212 \times 10^3$$

$$M := 6$$

$$j := 1..m$$

$$J := 1..M$$

$$t_1 := 1 \quad t_2 := 2 \quad t_3 := 2 \quad t_4 := 2 \quad t_5 := 1 \quad t_6 := 2$$

$$k_2 := 2.5 \quad k_3 := 2.5 \quad k_4 := 2.5 \quad k_6 := 1$$

$$k_J := 1 \text{ if } t_J \leq 1$$

$$k_J \text{ if } t_J > 1$$

$$x_1 := 3 \quad x_2 := 2 \quad x_3 := 3 \quad x_4 := 1 \quad x_5 := 1 \quad x_6 := 1$$

$$z_J := k_J \frac{t_J}{x_J}$$

$$z_J :=$$

0.333
2.5
1.667
5
1
2

$$S := (\sum_{J=1}^M z_J)$$

$$S = 12.5$$

$$a_j := S$$

$$Y_j := b(1 + a_j)$$

$$Y_1 = 1.636 \times 10^4$$

3. Комплексне стимулювання праці і-го спеціаліста повинне проводитись як сума заробітної плати та обох частин премії.

Для того, щоб запропонований нами механізм оцінки і преміювання можна було застосовувати на практиці, приведемо необхідні методичні рекомендації:

1 Необхідно попередньо визначити, за якими показниками оцінювати працю фахівців для розрахунку першої та другої складових премії.

2 Деякі з цих показників можуть іноді змінюватися після одержання певних результатів. Для цього повинні бути зроблені висновки про якість роботи або її результатів, наприклад, певних вузлів виробу. Після їх опрацювання перелік показників можна змінювати за певними позиціями.

3 Для оцінки і стимулювання інноваційної праці різних категорій творчих фахівців, необхідно визначати, відповідно специфіки їх розробок, показники оцінки, для розрахунку другої складової премії.

4 Розрахунок премії спеціалістів, в роботі яких не виявляється творчого підходу, наприклад, коли вони надають звичайну технічну допомогу організаціям, обмежується першою складовою.

5 Важливо поступово накопичувати практичні дані про виконання роботи, наприклад, мати інформацію хто і над якою розробкою працює, висновки акту або протоколу випробування та інші.

6 Після закінчення роботи накопичені дані слід обговорити разом з працівниками, які брали участь в розробці, і звести їх по кожному фахівцю до двох таблиць відповідно двох складових премії.

7 Провести відповідні розрахунки по визначенню двох складових і загального розміру премії кожному спеціалісту, який брав участь в роботі, що розглядається.

Таким чином, на наш погляд, комплексним стимулюванням можна досягти більш об'єктивної оцінки та стимулювання праці творчих фахівців. При цьому важливим є зміцнення зв'язків науки з виробництвом, визначення та підтримка пріоритетних напрямів через залучення інвестицій, покращення законодавчої бази, вдосконалення всієї системи інноваційних циклів, що буде впливати на підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Список літератури

- 1 Статистичний щорічник України за 2004 р./ Держкомстат України; за ред. О.Г. Осауленка: відп. за вип. В.А. Головка - К.: Видавництво «Консультант», 2005.- С 352.
- 2 Статистичний щорічник України за 2005 р./ Держкомстат України; за ред. О.Г. Осауленка: відп. за вип. В.А. Головка - К.: Видавництво «Консультант», 2006.- С 106, 337.
- 3 Сисоліна Н.П. Взаємозв'язок оцінки та оплати праці інженерно-технічного персоналу// Зайнятість та ринок праці: Міжвід. наук. зб.- К.: РВПС України НАНУ.-2002.-Вип.17.-С.13 – 26.

В статье приведены анализ современных тенденций развития инновационной деятельности и модель комплексной оценки и стимулирования деятельности специалистов.

The analysis of modern progress trends of innovative activity and model of complex evaluation and stimulation of specialists are offered in the article.

Процес інвестування у фондові цінності на первинному ринку

Стаття присвячена дослідженню особливостей процесу інвестування у фондові цінності на первинному ринку. В роботі виділено задачі створення і розвитку фондового ринку, проаналізовано основні проблеми його становлення в Україні.

фондовий ринок, фондові цінності, первинний ринок, цінні папери, система торгів, інвестор, андеррайтинг

На сучасному етапі розвитку України фондовий ринок не виконує більшість своїх функцій, його розвиток гальмується відомчими неузгодженостями, невідповідностями чинного законодавства, нерозвиненою інфраструктурою ринку. В численних дослідженнях провідних зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких Алексєєв М.Ю., Альохін Б.І., Бланк І.О., Бородин П.Ю., Головка А.Т., Гольцберг М.А., Дегтярьова О.І., Жуков Є.Ф., Кандинська О.О., Колесников В.І., Ляшенко В.І., Міркін Я.М., Мозковий О.М., Муратов В.Т., Оскольський В.В., Сорока І.В., Торкановський В.С., суттєва увага приділяється вдосконаленню роботи ринку, створенню прозорої системи торгів на ньому з метою розвитку механізму залучення та збереження коштів населення, накопичення та перерозподілу фондових цінностей від неприбуткових до прибуткових галузей та суб'єктів господарювання. На основі узагальнення результатів дослідження в даній статті виділено задачі створення і розвитку фондового ринку, проаналізовано основні проблеми його становлення в Україні.

Фондовий ринок, виходячи з його соціально-економічного змісту, є самостійним сектором фінансового ринку. На ньому емітенти як споживачі капіталу вступають у фінансово-економічні відносини з постачальниками капіталу (інвесторами), у результаті чого утворюється ринок емісійних цінних паперів, представлених акціями й облігаціями. Щодо різних видів комерційних цінних паперів (векселі, чеки, коносаменти і т.д.), що використовуються суб'єктами господарювання для обслуговування комерційної діяльності, можна сказати, що вони використовуються як інструменти безготівкових грошових розрахунків. Цей клас цінних паперів варто кваліфікувати як позаінвестиційний сектор фондового ринку, до якого примикає сектор, де обертаються державні цінні папери, призначені для обслуговування державного боргу. На практиці господарювання використовуються також деривативи (опціони, ф'ючерси) і банківські цінні папери (депозитні й ощадні сертифікати) що не несуть, як правило, інвестиційного навантаження.

Приведена вище класифікація ринку цінних паперів, при всій її умовності, відображає логіку розвитку фондового ринку, його історію і структуру. Відомо, що фондовий ринок виник внаслідок того, що акціонерні товариства почали емітувати свої цінні папери. Спочатку це були свідчення про пайову участь у капіталі товариства – своєрідні інструменти регулювання відносин власності всередині акціонерного товариства. Ускладнення структури ринку і посилення конкурентної боротьби за

інвестиційні ресурси сприяло виникненню ринку похідних фінансових інструментів (термінових контрактів). Це супроводжувалося переходом до менш надійних цінних паперів і віддаленням емітента від інвестора через багато проміжних ланок.

У своєму розвитку фондовий ринок України пройшов етап первісної організації, що призупинився кризою 1998 року. Це стало наслідком помилкових технократичних підходів і відсутності чітко сформованої нормативно-правової бази, що забезпечує функціонування фондового ринку в необхідному режимі. Не були чітко позначені пріоритети і єдині стандарти державної політики, а ті, які приймалися, не могли попередити наростання негативних явищ на фондовому ринку.

У якості основних задач щодо створення і розвитку фондового ринку, на той час виступали:

- створення умов, при яких громадяни України та інші потенційні інвестори відчували б довіру до ринку цінних паперів, забезпечення фінансової безпеки всіх категорій інвесторів;
- формування в Україні самостійного фінансового центру світового значення;
- підвищення рівня капіталізації вітчизняних компаній і забезпечення стійкої цінової політики на українському ринку цінних паперів;
- формування широкого прошарку вітчизняних інвесторів;
- створення і забезпечення ефективного функціонування механізмів залучення інвестицій у приватний сектор економіки, насамперед, в акції й облігації приватизованих підприємств;
- неінфляційне покриття дефіциту державного бюджету за допомогою розміщення державних цінних паперів;
- диверсифікованість джерел іноземних інвестицій і стимулювання конкуренції між іноземними інвесторами з метою зниження ризику конкретних груп кредиторів, стабілізації ринку і зниження ціни запозичень;
- розвиток співробітництва з першокласними світовими фінансовими інститутами для залучення надійних іноземних інвесторів;
- зміна системи управління приватизованими підприємствами і створення інституту „ефективного власника”.

Причини фінансової кризи 1998 р. досить повно аналізувалися в літературі. На перше місце висувуються причини макроекономічного порядку, пов'язані з тривалим спадом у виробничому секторі економіки, що призвів до зменшення обсягів ВВП, інвестицій та інших макроекономічних показників при зростанні бюджетного дефіциту внаслідок поглиблення кризи неплатежів, високих темпів інфляції. Усе це відбувалося на фоні подальшого розвитку тіньового сектора економіки, її криміналізації і зростання корупції.

Відображенням кризи фондового ринку в секторі державних внутрішніх запозичень виявилось різке скорочення обсягу торгів усіма фінансовими інструментами на вторинному ринку. З великими зусиллями, дуже повільно на ринку цінних паперів відбувається часткова стабілізація. Дуже важливо, що вона здійснювалася за рахунок збереження частини державних облігацій на фондовому ринку.

Криза висвітила ряд істотних недоліків в розвитку фондового ринку, на які раніше мало зверталось уваги. Вони були пов'язані, насамперед, з порушенням параметрів обслуговування і погашення цінних паперів, що призвело до втрати довіри інвестора до емітента. Це вимагає перегляду доктринальних основ розвитку фондового ринку.

Інвестор – одна із найактивніших позицій на фондовому ринку. Його діяльність

пов'язана з інвестуванням. Інвестувати означає: „розстатися з грошми сьогодні заради одержання прибутку в майбутньому” [1]. Таким чином, інвестор прямо і безпосередньо вступає у відносини з емітентом з метою придбання фондової цінності, що приносить дохід. Це відбувається на первинному фондовому ринку.

Первинним ринком цінних паперів є економічний простір, який цінний папір проходить від його емітента до першого покупця [2]. На первинному ринку представлені інвестори першого порядку в якості перших покупців цінних паперів, хоча надалі в зв'язку з їхнім наступним оборотом можуть з'явитися різного рівня субінвестори. Але початок інвестиційного процесу, поштовх йому дає первинний фондовий ринок, що потребує, в зв'язку з цим, більш ретельного аналізу.

Цінні папери в процесі повного циклу проходять три етапи: конструювання нового випуску цінних паперів (1 етап); первинний продаж (2 етап), що відносяться до первинного фондового ринку, а також вільна купівля-продаж (перепродаж), що відноситься до вторинного. Найбільш складним є первинний ринок, який є основою функціонування фондового ринку. На ньому відбувається повне розкриття інформації інвесторові й останній переконується, що цінні папери виправдають його очікування з погляду принесеного доходу. Повному розкриттю інформації сприяють всі процеси, що відбуваються на первинному ринку: підготовка інвестиційного проекту і проспекту емісії, його реєстрація, публікація проспекту, результатів підписки і т.д.

Інформація, що міститься в проспекті емісії поділяється на три групи. В першу групу включаються дані загального характеру про емітента: фірмове найменування, місце розташування, дата заснування, сфера діяльності, результати аудиторської перевірки стану балансу за останні три роки (або за кожен закінчений фінансовий рік, якщо цей термін менше трьох років), бухгалтерський баланс за станом на кінець останнього кварталу перед ухваленням рішення про випуск цінних паперів та інші матеріали.

До другої групи відносяться відомості про ділову активність емітента, завірені аудитором, насамперед відомості про виробництво, реалізацію й інвестиції.

Третю групу формують відомості, що розкривають інформацію про цінні папери: дата і номер протоколу зборів або засідання, що прийняло рішення про випуск цінних паперів, мета використання фінансових ресурсів, виручених від емісії, запланований розмір емісії, вид і категорія цінних паперів; по акціям додатково – засновники і права власників привілейованих акцій, кількість, номінальна ціна і сума емісії, місце, день початку і закінчення продажів, інформація про можливі пільги, якщо такі є, розрахункова курсова вартість, заплановані відсотки, метод їхнього вирахування і терміни виплати, кількість іменних акцій, випущених емітентом, у тому числі тих, котрі знаходяться у власності керівників [3].

В Україні первинний ринок цінних паперів формується, як правило, власними силами емітента. Причинами цього є: по-перше, недостатній рівень розвитку фондового ринку; по-друге, керівництво акціонерних товариств прогнозує, що спроможне самостійно провести первинне розміщення цінних паперів і тим самим заощадити частину своїх засобів; по-третє, кількість посередників, що вміють професійно організувати первинне розміщення, ще недостатня.

Але варто враховувати, що при самостійному розміщенні цінних паперів емітент повинен створити новий відділ, найняти і навчити співробітників, купувати необхідну техніку, одержати ліцензію. У кінцевому рахунку для емітента це може виявитися не самим вдалим рішенням. Тоді він може вибрати процедуру андерайтингу. Андерайтинг – на фондовому ринку – діяльність інвестиційних посередників по гарантованому розміщенню позики чи випуску цінних паперів на первинному ринку [4].

У світовій практиці існує кілька способів продажу цінних паперів інвесторам на первинному ринку. Перший спосіб передбачає продаж на спеціалізованих аукціонах за ціною попиту та пропозиції первинним дилерам, якими можуть бути інвестиційні банки, інвестиційні компанії або брокерські фірми. Вони, купуючи ціні папери нового випуску, потім продають їх індивідуальним інвесторам.

За другим способом облігації державних позик і акції корпорацій продаються дилерам, що гарантують їхній перепродаж інвесторам. У цьому випадку між емітентом і дилером обумовлюються терміни емісії і її обсяг, ціна первинного розміщення, величина комісійних.

Третій спосіб передбачає розміщення цінних паперів на первинному ринку самим емітентом. Але при цьому витрати емітента по розміщенню можуть перевищувати розміри комісійних.

Андерайтинг передбачає тісне співробітництво емітента з професійним торговим представником у процесі реалізації цінних паперів. При цьому емітент самостійно проводить їхню реєстрацію й облік. Він же бере на себе первинні видатки по розміщенню цінних паперів. З представником емітента узгоджується курсова ціна цінних паперів, з подальшою їхньою передачею для реалізації в пункти торгівля цінними паперами (ТЦП) на підставі договорів комісії. З посередниками заключають договори андерайтингу на розміщення цінних паперів в інших регіонах за погодженою ціною.

Представник емітента в умовах андерайтингу веде реєстрацію й облік цінних паперів емітента, укладає договори на їхню реалізацію від імені емітента. Винагородою представникові емітента служить або маржа від реалізації цінних паперів, або фіксований відсоток від загальної суми реалізації. Перевагою зазначеного варіанту розміщення цінних паперів є непричетність емітента до реалізації своїх цінних паперів, так як в договорі зі своїм представником передбачаються санкції до нього за невиконання зобов'язань по підписці аж до викупу нереалізованих з вини представника цінних паперів. Схематично первинне розміщення цінних паперів за участю посередників зображене на рис. 1.



Рисунок 1 – Первинне розміщення цінних паперів з елементами андерайтингу

Перевагою андерайтингу є те, що головній компанії не треба створювати філії і представництва у регіонах, а досить укласти договори з торговцем цінних паперів на розміщення своїх цінних паперів. Андерайтер стає єдиним представником емітента в регіонах і цілком відповідає за реалізацію його цінних паперів. Андерайтинг одержав широке розповсюдження в зв'язку з розвитком ринку корпоративних облігацій, емітентами яких виступають провідні українські компанії.

Таким чином, фондовий ринок є однією із важливих складових ринку цінних паперів, що відображає відносини, які виникають в процесі розподілу і перерозподілу частини прибутку, отриманої в результаті функціонування капіталу. Сукупність цінних паперів являє собою функціонуючий капітал і формує похідні від них інструменти різних ступенів реального капіталу, на основі якого виникає й функціонує позичковий капітал. Фінансовий капітал пов'язаний із грошовими капіталами, які функціонують у процесі купівлі-продажу фінансових активів під впливом попиту та пропозиції.

Капітал, представлений цінними паперами обертається на ринку в якості самостійної частини сукупного суспільного капіталу. Його основне завдання – участь у розподілі сукупного прибутку. Для того, щоб самостійно функціонувати, фінансовий капітал повинен постійно акумулювати частину прибутку, що перетворилася в інвестиції, мобілізовані за допомогою цінних паперів, забезпечуючи тим самим кругообіг і життєвий цикл усього суспільного капіталу.

Отже, цінні папери стають матеріальними носіями фінансового капіталу й універсальним інструментом інвестування. Ринкова характеристика інвестицій обов'язково пов'язана з фондовим ринком, де обертаються цінні папери. Однак реалії економічного життя такі, що оскільки питома вага тіньового обігу фінансових ресурсів і інвестицій в Україні досить значна, домінуючим залишається оборот державного капіталу. Внаслідок такої ситуації заощадження населення практично не беруть участь в інвестиційному процесі.

Список літератури

- 1 Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции. Перевод с англ.. – М. Инфра, 1998. – С. 16.
- 2 Кузнецова Н.С., Назарчук І.Р. Ринок цінних паперів в Україні: правові основи формування та функціонування. – К.: Хрінком інтер, 1998. – 526 с.
- 3 Кондрашихін А.Б. Територіальна організація ринку цінних паперів: методологія і практика: Дис...д-ра економ.наук: 08.10.01 / РВПС України НАН України. – Київ, 2004. – 406 с.
- 4 <http://www.glossary.ru>

Статья посвященная исследованию особенностей процесса инвестирования в фондовые ценности на первичном рынке. В работе выделены задачи создания и развития фондового рынка, проанализированы основные проблемы его становления в Украине

The article is given devoted research of features of process of investing in the values of funds at the primary market. The tasks of creation and fund market development are selected in work, the basic problems of his becoming are analysed in Ukraine

Модифікація податкових відносин в контексті розбудови регіональної економіки

В даній статті досліджено особливості модифікації податкових відносин в контексті розбудови регіональної економіки, визначено напрямки удосконалення системи оподаткування на державному і регіональному рівнях у контексті активізації соціально-економічного розвитку регіонів.

податок, податкові відносини, модифікація, регіон, податкова база, стабілізація, фінансові ресурси, органи місцевого самоврядування, місцевий бюджет, державний бюджет

Розбудова економіки України, і зокрема Черкаської області, позначена зростанням ролі фінансів місцевих органів влади у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку регіонів. Забезпечення дієздатної фінансової системи передбачає вирішення численних завдань: розширення бюджетних повноважень органів місцевої влади, збалансованість бюджетів усіх рівнів за доходами та видатками, зростання власної дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок власних джерел, зниження частки трансфертів у доходах місцевих бюджетів. Органи місцевого самоврядування Черкащини значною мірою залежать від фінансової допомоги з боку держави, що дозволяє розглянути питання вдосконалення процесів нарощування податкового потенціалу, як важливого джерела доходів місцевих бюджетів, для фінансового забезпечення та стимулювання розвитку внутрішньообласних регіонів.

У ряді робіт, зокрема у працях В.І. Кравченка [1], О.П. Кириленко [2], І.О. Луніної [3], П.В. Мельника [4], Л.Л. Тарангул [5], І.Я. Чугунова [6], Л.І. Шаблюстої [7] та інших, визначено загальні напрями удосконалення системи оподаткування. Але, по-перше, не всі напрями пов'язані з активізацією соціально-економічного розвитку регіонів, по-друге, вони у кращому випадку розглянуті на рівні областей – тобто практично відсутні роботи з аналізу розвитку та розробки напрямів удосконалення системи оподаткування на внутрішньообласному рівні.

Метою даної статті є дослідження особливостей модифікації податкових відносин в контексті розбудови регіональної економіки та визначення основних напрямів удосконалення системи оподаткування на державному і регіональному рівнях у контексті активізації соціально-економічного розвитку регіонів.

Важливість дослідження цього аспекту податкової діяльності зумовлена:

а) загостренням на цьому рівні певних проблем, пов'язаних з такою діяльністю – підвищенням фінансової стабільності економіки регіонів, покращанням наповнення дохідної частини місцевих бюджетів тощо;

б) високим рівнем територіальної диференціації податкової діяльності та рівня соціально-економічного розвитку регіонів у містах та адміністративних районах.

На основі проведених досліджень визначені напрями вдосконалення системи оподаткування у контексті активізації соціально-економічного розвитку регіонів.

Найважливішими з них є:

а) стабілізація податкових надходжень;

б) вирівнювання податкового навантаження на економіку регіонів;

- в) підвищення фінансової самостійності регіонів;
- г) раціональне використання видатків місцевих бюджетів;
- д) розширення податкової бази та підвищення податкоспроможності регіонів та ін.

Стабілізація податкових надходжень є одним із найголовніших критеріїв діяльності системи оподаткування. Важливою рисою системи оподаткування в Черкаській області протягом 1996-2006 рр. є значні коливання обсягів податкових надходжень (навіть ураховуючи певний вплив на щорічні обсяги податкових надходжень інфляційних процесів). У зв'язку з цим досить неоднозначним є розвиток компонентної структури податків. З одного боку, вона є досить динамічною. Частка окремих видів податкових надходжень коливається у значних межах. З іншого – у компонентній структурі податкових надходжень Черкаської області є певні риси стабільності. Зокрема, у цілому зберігається провідна роль групи з трьох видів податків: податку на прибуток підприємств, податку з доходів фізичних осіб та ПДВ. Другим проявом стабільності цієї структури є збереження співвідношення між загальнодержавними та місцевими податками і зборами.

Стабілізація податкових надходжень пов'язана з дією багатьох чинників, серед яких насамперед необхідно виділити, на нашу думку, проблему виконання плану податкових надходжень. Виконання плану доходів місцевих бюджетів порівняно з податковими надходженнями більш нестабільне, особливо у групі міст (така нестабільність властива половині з них) [1].

У контексті стабілізації податкових надходжень серед інших організаційних заходів щодо вдосконалення системи оподаткування необхідно виділити активізацію контрольно-перевірочної роботи; вжиття комплексу заходів щодо скорочення податкового боргу; попередження та руйнування злочинних схем та ухилень від оподаткування тощо. У зв'язку з цим особливої ваги набуває застосування сучасних економіко-математичних методів прогнозування податкових надходжень, зокрема розрахунок податкових ризиків. Властиві платникові податків ризики безпосередньо залежать від об'єктивних і суб'єктивних факторів, які впливають на діяльність платника зовні (обставини географічного, економічного, демографічного, політичного характеру, належність до певної галузі), а також внутрішніх обставин і подій. Визначення податкових ризиків являє собою узагальнення результатів контролю та створення єдиної бази даних податкових ризиків – тобто систематизацію недоліків і порушень нормативно-правових актів суб'єктами господарювання у процесі господарської діяльності, схем ухилень від оподаткування, загальних ознак, що можуть вказувати на наявність таких порушень, які на даний час відомі податківцям. Порядок створення, супроводження та затвердження податкових ризиків та інші документи затверджено наказом Державної податкової адміністрації України від 23 червня 2003 р. „Про впорядкування роботи з податковими ризиками”. Особливо важливе значення розрахунок податкових ризиків повинен мати в роботі податкових інспекцій периферійних районів Черкаської області, невеликих селищ тощо, які часто працюють в умовах недостатніх технічних і людських ресурсів.

Аналіз територіальних особливостей податкових надходжень в області свідчить про актуальність проблеми вирівнювання податкового навантаження на економіку регіонів. Проведене дослідження показало, що коефіцієнт варіації рівня податкового навантаження у областях України становив 0,757, а у адміністративних районах і містах Черкаської області – 1,936. Подібні територіальні диспропорції викликають й інші проблеми функціонування фінансового механізму розвитку регіонів. За показником

обсягу податкових надходжень на одного жителя, ці коливання є значними. У 2005 році на одного жителя міст цей показник становив 1 329,7 грн., у той час як для районів він склав 420,3 грн. (менше третини від рівня міст) при середньо обласному значенні 678,4 грн.

Значними територіальними відмінностями характеризуються не тільки об'єктивно неоднорідні „виробничі” податки (податок на прибуток підприємств, ПДВ), а й податки з фізичних осіб. Подібна територіальна диференціація податкового навантаження зумовлена не тільки відмінностями у інтенсивності економічної діяльності у регіонах, а й унаслідок значного обсягу податкових пільг. В умовах неефективності пільгового оподаткування, зловживання яким призводить до вимушеного збільшення податкового навантаження, логічним кроком Уряду стало рішення різко знизити у 2005 році кількість і масштаби податкових пільг. Це є не тільки важливим резервом збільшення податкових надходжень у регіонах, але й повинно зменшити територіальні диспропорції у рівні податкового тиску на економіку регіонів.

Іншим важливим кроком Уряду є рішення зменшити ставки оподаткування для окремих податків. Зокрема, різко зменшилися ввізне мито на велику групу непродовольчих товарів, в перспективі й на інші товари; планується знизити ставку з ПДВ з 20 % до 17 % тощо.

Серед інших організаційних заходів з оптимізації податкового навантаження важливе місце займає проведення моніторингу податкового навантаження суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб.

У контексті підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіонів важливим завданням системи оподаткування є підвищення фінансової стійкості регіонів. Ця категорія є однією з підвалин сучасної державної регіональної політики, яка орієнтується на максимальну фінансову самостійність регіонів у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку.

У більшості робіт рівень фінансової стійкості регіонів визначається через аналіз співвідношення обсягів власних закріплених джерел доходів місцевих бюджетів та обсягів офіційних трансфертів. За дослідженнями Л.Л. Тарангул та на думку російських учених, фінансово стійким вважається регіон, у якого частка внутрішніх джерел фінансування становить не менше 80 % [5].

З цих позицій 33,2 % по Черкаській області свідчить про високу її залежність від зовнішніх джерел. Ще нижчим є рівень фінансової стійкості адміністративних районів і міст.

Якщо частка власних закріплених доходів по містах Черкаської області наближається до позитивного порога фінансової стійкості, то у адміністративних районах вона становить лише 18,8 %. Тривожною є динаміка фінансової стійкості регіонів: якщо у 2002 р. частка власних закріплених доходів становила 41,1 %, у 2003 р. вона зменшилася до 39,4 % і далі до 32,1 % в 2004 р. Протягом 2005 року приріст становив лише 1,1 %.

Взагалі концентрація та структура дохідних джерел у розрізі окремих видів місцевих бюджетів має значні відмінності. В районних бюджетах зосереджено більше половини всіх дохідних джерел області, інша частина цих дохідних джерел приблизно порівну сконцентрована у обласному та міських бюджетах.

У сучасних умовах господарювання основними напрямками удосконалення системи оподаткування у контексті підвищення фінансової стійкості регіонів є:

а) удосконалення структури дохідних джерел місцевих бюджетів, зокрема, підвищення ролі місцевих податків і зборів, розширення переліку загальнодержавних

податків, закріплених за місцевими бюджетами;

б) зниження податкового тиску на виробників, що повинно певною мірою компенсуватися розширенням бази оподаткування та упорядкуванням практики надання податкових пільг;

в) комплексне доопрацювання системи формульних розрахунків при визначенні міжбюджетних трансфертів і системи податкових пільг у напрямі стимулювання регіонів до їхнього подальшого соціально-економічного розвитку;

г) підвищення частки власних закріплених доходів у структурі бюджетів внутрішньообласних регіонів;

д) удосконалення механізму формування і виконання бюджету розвитку місцевих бюджетів, фінансові ресурси якого спрямовуються на розбудову місцевої соціальної та виробничої інфраструктури, культурні програми тощо.

На нашу думку, існує ще один важливий аспект фінансової стійкості регіонів – фінансова стійкість підприємств. Підприємства, більшість з яких роздержавлено, мають досить слабкий зв'язок із розподілом і витратами бюджетних ресурсів через місцеві бюджети, водночас ефективність їхньої діяльності зрештою й визначає основні показники соціально-економічного розвитку регіонів. Зокрема, обсяги фінансування інвестиційної діяльності – одного з найважливіших факторів активізації соціально-економічних процесів у регіонах, – за рахунок коштів місцевих бюджетів становили у 2005 р. у Черкаській області лише 77,8 млн. грн., або 6,5 % від загального обсягу інвестицій в основний капітал [8]. Водночас перше місце серед інших джерел фінансування інвестиційної діяльності впевнено займають власні кошти підприємств та організацій (56,6 %). Тобто можна говорити про певну самостійність даного аспекту оцінки фінансової стійкості регіонів, яка доповнює традиційний підхід.

Однією з важливих проблем соціально-економічного розвитку регіонів є раціональне використання коштів на забезпечення видатків місцевих бюджетів. Проведене дослідження показало, що діючий порядок формування та виконання місцевих бюджетів ще не став дієвою силою в активізації соціально-економічного розвитку регіонів. Дані таблиці 1 свідчать про слабкий взаємозв'язок між обсягами та структурою видатків місцевих бюджетів і розвитком соціальної сфери регіонів – головного напрямку бюджетного процесу на місцевому рівні. Більшість показників коефіцієнту кореляції або незначні, або взагалі від'ємні, що свідчить про низьку ефективність бюджетного процесу в регіонах.

Єдина проблема, яку було вирішено за останні роки – це певне вирівнювання питомих витрат місцевих бюджетів на 1 жителя. Реформування бюджетної сфери та прийняття Бюджетного кодексу дозволило не тільки вирівняти рівень витрат місцевих бюджетів, але й певною мірою підвищити фінансову стійкість регіонів. За 2001-2005 рр. бюджети адміністративних районів зросли на 229,3 % проти 67,2 % у містах (при середньому по області показнику 163,6 %). Результатом цього є мінімізація територіальних відмінностей у рівнях витрат місцевих бюджетів у розрахунку на 1 жителя, що відповідає одному з головних принципів розвитку системи оподаткування – принципу соціальної справедливості.

Важливо зазначити, що вдосконалення системи оподаткування значною мірою залежить від зусиль органів місцевої влади з мобілізації податкових доходів. Без підвищення можливостей місцевих органів влади щодо наповнення податкового кошика подальший розвиток системи оподаткування (а зрештою виконання важливих соціально-економічних програм держави та регіонів) є неможливим. Реалії сучасної економічної ситуації в Україні такі, що подальше збільшення податкового тиску на

господарство та регіони є неефективним.

За таких умов стратегічним напрямом державного регулювання стосовно регіонів є збільшення податкових надходжень до місцевих бюджетів, однак не за рахунок підвищення податкового навантаження, а шляхом розширення бази оподаткування.

Необхідно зазначити, що реалізація даного механізму розширення бази оподаткування, як одного з напрямів вдосконалення системи оподаткування, сприятиме активізації соціально-економічного розвитку регіонів двоюко:

1) через зростання обсягів податкових та інших надходжень до місцевих бюджетів (а через їхні видатки забезпечить виконання соціальних та інших програм);

2) через безпосереднє стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів, як механізму розширеного відтворення бази оподаткування та підвищення податкоспроможності регіонів, галузей, підприємств. Тобто повинен спрацьовувати ефект мультиплікатора. Суспільно справедлива, економічно виправдана і, головне, перспективна державна податкова політика, і, зокрема, регіональна податкова політика, повинна розвиватися у напрямі посилення взаємозв'язку своїх фінансової, регулюючої та стимулюючої функцій.

Таблиця 1 – Взаємозв'язок структури та обсягів видатків місцевих бюджетів і рівня соціального розвитку регіонів Черкаської області (за величиною територіальних індексів)

Регіони	Приріст населення	Забезпечення житлом	Забезпечення лікарями	Середня зарплата	Частка мало-забезпечених	Коефіцієнт злочинності	Рівень соціального розвитку
Структура видатків							
Соціальний захист	0,014	– 0,421	0,303	0,153	– 0,347	0,166	0,157
Житлово-комунальне господарство	0,004	– 0,263	0,851	0,195	– 0,325	0,293	0,334
Освіта	0,295	0,218	– 0,230	0,179	0,057	– 0,374	0,164
Культура	– 0,219	0,065	– 0,020	0,013	0,279	0,157	– 0,343
Охорона здоров'я	– 0,168	0,042	– 0,046	– 0,490	– 0,344	– 0,069	– 0,090
Державне управління	0,053	– 0,126	0,053	0,514	0,292	0,296	– 0,047
Інші	– 0,320	0,564	– 0,196	– 0,198	0,213	0,216	– 0,396
Видатки на 1 жителя							
Соціальний захист	– 0,001	– 0,404	0,361	0,117	– 0,386	0,156	0,177
Житлово-комунальне господарство	– 0,006	– 0,263	0,854	0,179	– 0,308	0,291	0,317
Освіта	0,253	– 0,158	– 0,186	0,032	– 0,162	– 0,448	0,215
Культура	– 0,245	0,170	– 0,037	– 0,102	0,104	– 0,070	– 0,277
Охорона здоров'я	– 0,165	0,002	0,028	– 0,433	– 0,343	– 0,030	– 0,072
Державне управління	0,055	– 0,048	0,063	0,557	0,138	0,219	0,031
Інші	– 0,267	0,669	– 0,169	– 0,285	0,305	0,116	– 0,347
Всього	– 0,044	0,084	0,136	– 0,196	– 0,351	– 0,199	0,133

**Розраховано за матеріалами Черкаського фінансового управління та за матеріалами Головного управління статистики у Черкаській області.*

Важливим резервом розширення бази оподаткування є також вдосконалення податкового законодавства, зокрема у напрямі зниження ставок податків з одночасною обов'язковою сплатою податків усіма суб'єктами господарювання в Україні.

Ці напрями не тільки сприяють розширенню бази оподаткування, а також є основними шляхами підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіонів.

На сучасному етапі формування і реалізації політики регіонального розвитку в Україні, підвищення ролі та відповідальності місцевих органів влади (місцевих державних адміністрацій, органів місцевого самоврядування, територіальних громад) за економічне зростання підвідомчих територій одним із пріоритетів їх діяльності є забезпечення ефективним ресурсним потенціалом для виконання власних і делегованих повноважень.

Цим забезпечуватиметься принцип самостійності місцевих органів влади, збалансованості місцевих бюджетів за доходами та видатками, а також знижуватиметься частка трансфертів у доходах бюджетів, надання яких на сьогодні є безсистемним, непрозорим, таким, що не відповідає науково-обґрунтованим нормам та не сприяє зацікавленості органів місцевої влади у мобілізації надходжень до місцевих бюджетів за рахунок власних джерел.

Система забезпечення фінансовими ресурсами Черкаської області, як і інших регіонів України, характеризується значною їхньою залежністю від встановлених законом про державний бюджет на відповідний рік нормативів відрахувань від загальнодержавних податків і зборів та обсягів запланованих трансфертів. Сьогоднішня практика формування доходів області свідчить про необґрунтовано низький рівень власних і закріплених законом джерел наповнення дохідної частини місцевих бюджетів усіх рівнів. Тому, для забезпечення фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування необхідним є:

- підвищення фіскальної ефективності податків за рахунок розширення податкової бази, покращення їхнього адміністрування;
- підвищення регулюючого потенціалу податкової системи на основі запровадження інноваційно-інвестиційних преференцій;
- поетапне зниження податкового навантаження на платників;
- проведення збалансованої регіональної бюджетно-податкової політики на середньострокову перспективу;
- скасування неефективних податків і зборів;
- підвищення ролі місцевих податків і зборів у структурі всіх доходів місцевих бюджетів;
- запровадження податку на нерухоме майно;
- удосконалення податкового законодавства.

Бюджетним кодексом України закладені основні принципи побудови бюджетної системи України, основним серед яких є принцип достовірності [3]. Він полягає у необхідності формування бюджету кожної окремої ланки бюджетної системи на основі реальних показників, науково-обґрунтованих нормативів з метою збалансування бюджетів за доходами та видатками. При цьому важливим фактором забезпечення виконання цього принципу є обов'язкове врахування інтересів держави через державний бюджет України та інтересів громадян через місцеві бюджети. Збалансування державних та місцевих інтересів повинно бути головною метою реформування бюджетно-податкової політики на середньострокову перспективу. У результаті її неефективності складається ситуація, коли органи місцевого самоврядування позбавлені можливості самостійно вирішувати власні проблеми: одні –

через залежність від дотацій, інші – через вилучення коштів до державного бюджету.

Таким чином, однією з головних проблем у контексті ресурсного забезпечення територіально-адміністративних одиниць є закріплення надходжень від податків і зборів за бюджетами відповідного рівня та їхнє щорічне регулювання шляхом прийняття закону про державний бюджет на відповідний рік.

Виходячи з того, що на законодавчому рівні існує невизначеність напрямів спрямування надходжень від загальнодержавних податків, то у процесі розробки та затвердження державного бюджету України постійно змінюються підходи до розподілу надходжень із зазначених джерел між державним і місцевими бюджетами. Це призводить до незацікавленості органів місцевого самоврядування у справлянні тих чи інших загальнодержавних податків.

Але проблема наповнення місцевих бюджетів полягає не тільки в тому, що немає чітко визначених і закріплених законом джерел наповнення таких бюджетів, але й у спроможності бюджетів базового рівня забезпечити необхідні видатки за рахунок надходжень, що збираються на території відповідної громади. У першу чергу це стосується бюджетів сіл і селищ, які становлять основну частину від загальної кількості місцевих бюджетів області. Практично всі бюджети базового рівня є дотаційними та такими, що неспроможні забезпечити власні видатки самостійно [4].

Отже бюджетно-податкова-політика на сьогодні не відповідає потребам органів місцевої влади в підвищенні свого ресурсного потенціалу та забезпеченні фінансової стійкості місцевих бюджетів. Це підтверджується проведенням дослідженням. Більшість регіонів внутріобласного рівня Черкаської області – дотаційні.

З метою вдосконалення регіональної бюджетно-податкової політики необхідно вирішити такі завдання:

- 1) сформувати ресурсний потенціал регіону за рахунок власних джерел надходжень місцевих бюджетів достатніх, для виконання функцій органами місцевої влади;
- 2) запровадити механізми, що стимулюватимуть органи місцевої влади до мобілізації доходів бюджетів усіх рівнів, а також в нарощуванні податкової бази;
- 3) розробити заходи, що сприятимуть розширенню бази оподаткування за рахунок нових джерел надходжень та закріпленню вагомих податків і зборів на тривалій основі за місцевими бюджетами;
- 4) урахувати особливості природних, соціальних і економічних умов територіально-адміністративних одиниць, визначаючи нормативів відрахувань від загальнодержавних податків.

Розглядаючи шляхи забезпечення місцевих бюджетів базового рівня власними фінансовими ресурсами, необхідно відокремити реальні та потенційні можливості таких бюджетів в залежності від типу адміністративно-територіальної одиниці. Окремо потрібно розглядати фінансову спроможність та пов'язану з цим самостійність бюджетів сіл, селищ та міст.

Переважає більшість міст та селищ мають більшу чисельність населення порівняно із селами, а також значну виробничу базу, промислові підприємства, підприємства з переробки та виробництва сільськогосподарської продукції, більш-менш розвинене комунальне господарство. Наявність певної виробничої бази є основою для наповнення дохідної частини бюджетів міст та селищ за рахунок сплати підприємствами податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Реальними податковими джерелами забезпечення бюджетів міст та селищ є надходження від розподільчих загальнодержавних податків.

Отже, з метою створення рівних умов для регіонів у забезпеченні їх доходами і зниження рівня їхньої дотаційності необхідно диференціювати нормативи відрахувань до місцевих бюджетів від ПДВ і податку на прибуток, їхній розрахунок потрібно проводити з урахуванням чисельності населення в регіоні; на основі звітних даних за минулий рік визначати середній щодо місцевих бюджетів у цілому по країні розмір надходжень ПДВ і податку на прибуток на одного жителя. Виходячи з чисельності населення кожної області і середнього розміру податків на одну особу, визначається необхідна для кожного регіону сума регульованих податків. Нормативи відрахувань до місцевих бюджетів розраховуються як відношення одержаної суми податків до їхнього контингенту по області.

Базою для формування дохідної частини місцевих бюджетів повинні бути податкові надходження. Для створення сталих джерел формування дохідної бази місцевих бюджетів необхідно створити сучасну податкову систему з оптимальним визначенням стимулюючих та регулюючих функцій податків у державі.

Список літератури

- 5 Кравченко В. Місцеві фінанси України: Навч. посібн. – К.: Знання, 1999. – 488 с.
- 6 Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). – К.: НІОС, 2000. – 384 с.
- 7 Луніна І.О. Умови стабілізації податкових надходжень та стратегія розвитку бюджетно-податкової політики. Реформування міжбюджетних відносин та розвиток регіонів // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М. Гейця. – К.: Ін-т економ. прогноз., Фенікс, 2003. – С. 495–525.
- 8 Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 362 с.
- 9 Тарангул Л.Л. Оподаткування та регіональний розвиток (теорія і практика): Монографія. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. – 286 с.
- 10 Шаблиста Л.М. Податки як засіб структурної перебудови економіки / Інститут економіки НАН України. – К., 2000. – 217 с.
- 11 Чугунов І.Я. Вплив бюджету на економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць // Фінанси України. – 2002. – № 12. – С. 42–50.
- 12 Черкаська область у 2006 році: Статистичний щорічник. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2007. – 746 с.

В данной статье исследованы особенности модификации налоговых отношений в контексте перестройки региональной экономики, определенно направления усовершенствования системы налогообложения на государственном и региональном уровнях в контексте активизации социально-экономического развития регионов.

In this article the features of modification of relations of taxes are explored in the context of alteration of regional economy, certainly directions of improvement of the system of taxation at state and regional levels in the context of activation of socio-economic development of regions.

Облікова політика підприємства як елемент системи обліку

У статті проаналізовано підходи до розуміння сутності облікової політики. Розглянуто фактори, що впливають на формування облікової політики. Наведено етапи формування облікової політики суб'єкта господарської діяльності. Запропоновано складові Наказу про облікову політику.

облікова політика, наказ про облікову політику, фактори, що впливають на формування облікової політики, етапи формування облікової політики

Фінансовий облік є найбільш важливою частиною системи бухгалтерського обліку. Організація фінансового обліку передбачає, зокрема, розробку концепції облікової політики підприємства. Під концепцією облікової політики розуміється процес регламентації облікового циклу, оцінки активів і пасивів підприємства, збору і обробки даних про фінансово-господарську діяльність, підготовку інформації про підприємство, яка корисна для прийняття управлінських рішень щодо розподілу та ефективного використання наявних ресурсів і отримання результатної інформації в межах фінансового обліку.

Облікова політика є комплексом таких елементів бухгалтерського обліку, які забезпечують правдивість, і зрозумілість інформації про фінансовий стан підприємства і його зміну за певний період. При цьому, елементи бухгалтерського циклу допускають вибір альтернатив.

Облікова політика, згідно Закону України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” визначається як сукупність принципів, методів та процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Питанням облікової політики присвячено велику кількість праць науковців: Бутинця Ф.Ф., Леня В.С., Кужельного М.В., Кузьмінського, Я.В. Соколова та багатьох інших. Однак, не достатньо дослідженими залишаються питання розуміння сутності облікової політики як складової системи обліку та її призначення в цій системі. Тому за мету даної статті обрано з'ясування сутності та призначення облікової політики в сучасних умовах господарювання та нормативної регламентації обліку.

Перш за все, необхідно відмітити, що сутність терміну «облікова політика» науковцями визначається по-різному (табл. 1).

Таблиця 1 - Підходи до визначення облікової політики

Автор	Визначення
1	2
Горева М.С.	Облікова політика - сукупність форм і методів ведення бухгалтерського обліку на підприємстві

Житний П.Є	Облікова політика - основний методичний документу, яким керується організація в період своєї діяльності з дня державної реєстрації
Маляревський Ю.	Облікова політика - це сукупність методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку, які обираються підприємством з числа загальноприйнятих чи розробляються самостійно, виходячи з особливостей його діяльності з метою забезпечення захисту прав і інтересів власників
Нестерова К.О., Балакирева Н.М., Гущина І.Е.	Зміст і спрямованість облікової політики підприємства повинні бути такими, щоб можна було отримати оптимальні фінансові результати, підтримувати ліквідність
Ніколаєва С.О.	Облікова політика підприємства є сукупністю принципів і правил, що регламентують методичні і організаційні основи бухгалтерського обліку на підприємстві в умовах чинної нормативної бази
Оленко В.І., Серікова Т.Н.	Облікова політика - це сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, які були обрані підприємством
Пальчук О.В.	Облікова політика є важливим інструментом управління бухгалтерським обліком, а через нього підприємством
Пушкар М.С.	Облікова політика підприємства означає не лише вибір певних способів ведення обліку, обраних керівником підприємства у відповідності до умов господарювання, а й модель обліку
Рада по розробці принципів бухгалтерського обліку США	Облікова політика фірми включає ... методи використання адміністрацією тих принципів, які при зазначених обставинах забезпечують справжнє управління фінансовим станом
Соколов Я.В.	Облікова політика - засіб, що дозволяє адміністрації підприємства легально маніпулювати фінансовими результатами
Хендріксен та Ван Бред	Облікова політика є підґрунтям бухгалтерських стандартів, рекомендацій, тлумачень, правил і положень, які використовуються компаніями при складанні фінансової звітності

Аналіз останніх публікацій доводить, що більшість українських науковців розуміють поняття „облікова політика” набагато ширше, ніж це визначено Законом про бухгалтерський облік, П(С)БО та МСФЗ, що пов'язано з науковим визначенням двох рівнів облікової політики: політика державних органів щодо розвитку системи бухгалтерського обліку; політика окремого підприємства щодо забезпечення надійності фінансової звітності. З іншого боку, сучасні наукові праці стосовно облікової політики свідчать про намагання вітчизняних дослідників формалізувати дане поняття, дати чітке визначення його сутності. При цьому можна погодитись, що формалізація необхідна принаймні тому, що реальні можливості практикуючих бухгалтерів до пошуку, відбору, опрацювання і використання інформації стосовно облікової політики неоднакові.

Тому на даному етапі формування облікової системи країни, на нашу думку, необхідним виокремлення у сукупності інформації характерних моментів, які змогли би забезпечити формування на практиці облікової політики господарюючих суб'єктів, адекватної як особливостям їх діяльності, так і нормативної регламентації обліку.

Перш за все, необхідно зазначити, що на формування облікової політики підприємства впливає значна факторів, серед яких виокремлюють:

- зовнішні;
- внутрішні;
- перспективні;

- поточні;
- виробничо-фінансові;
- фінансово – економічні тощо.

Наповнення та комбінація у діяльності конкретного підприємства всіх цих груп факторів унеможлиблює уніфікацію облікової політики. Для врахування зазначених факторів процес формування облікової політики підприємства доцільно поділити на етапи:

1 вступний - встановлення мети і завдань, визначення місця головного бухгалтера та керівника в процесі формування облікової політики підприємства, їх обов'язків та рівня компетентності;

2 облікова політика на рівні країни - розгляд та оцінка законодавчих актів та нормативних документів, які регулюють питання бухгалтерського та статистичного обліку і звітності;

3 облікова політика на рівні виду діяльності (галузі) – опрацювання галузевих Методичних рекомендацій;

4 облікова політика на рівні підприємства - ознайомлення та роз'яснення факторів, які впливають та враховуються при розробці облікової політики підприємства на практиці;

5 розробка Наказу про облікову політику підприємства - визначення напрямів облікової політики, ознайомлення зі структурою та технікою складання Наказу про облікову політику підприємства;

6 зміна облікової політики підприємства - визначення випадків, передбачених законодавством, які зумовлюють зміни в обліковій політиці підприємства.

Облікова політика, як і всі інші внутрішні питання конкретного підприємства повинна бути оформлена у одному з його розпорядчих документів — Наказі про облікову політику. Цей документ використовується виключно у межах конкретного підприємства.

Як правило, у наказі про облікову політику виділяють два розділи: порядок організації бухгалтерського обліку та облікову політику підприємства. На нашу думку, при розробці Наказу про облікову політику, доцільно окремо виділяти облікову політику щодо організації бухгалтерського обліку на підприємстві поряд із обліковою політикою щодо фінансової звітності, щодо управлінського і податкового обліку.

Облікова політика щодо фінансової звітності визначається виходячи з вимог стандартів бухгалтерського обліку і передбачає обрання дозволених альтернативних способів відображення в обліку і звітності доходів і витрат та оцінки статей балансу.

Облікова політика щодо податкового обліку визначається виключно законами про податки і збори та передбачає вибір альтернативних методів оподаткування, відображення у податковій звітності доходів та витрат.

Одним з важливих елементів облікової політики є формування системи управлінського обліку на підприємстві, що могло б забезпечувати прийняття більш якісних управлінських рішень. Облікова політика щодо отримання даних управлінського обліку має передбачати виділення центрів відповідальності, які охоплюють всю організаційну структуру підприємства.

Регламентування організації роботи бухгалтерської служби підприємства є однією із складових облікової політики підприємства. Під організацією бухгалтерського обліку слід розуміти систему дій, необхідних для отримання

інформації про всі господарські операції, їх реєстрацію та узагальнення у відповідних облікових регістрах. При формуванні облікової політики підприємства в частині регламентування організаційної роботи бухгалтерської служби слід звернути увагу на висвітлення таких напрямків:

- 1) форми організації бухгалтерського обліку;
- 2) форми організації ведення облікового процесу;
- 3) передумови і форми виділення окремих структурних підрозділів на самостійний баланс;
- 4) організація звітності на підприємстві;
- 5) перелік осіб, які мають право підписувати звітність.

Успішне функціонування підприємства можливе за умови, коли облікові працівники забезпечують чітку організацію бухгалтерського обліку на підприємстві. Тому складовою облікової політики підприємства є визначення насамперед конкретних обов'язків кожного працівника бухгалтерії підприємства та посадових інструкцій, де деталізовано облікові процедури, які зумовлені сутністю його сегмента в циклі опрацювання документів і реєстрів бухгалтерського обліку та складання й подання фінансової звітності.

Одним з важливих моментів організації бухгалтерського обліку є визначення системи рахунків, задіяних у обліку. Планом рахунків бухгалтерського обліку передбачена система рахунків для обліку господарських операцій, яка може деталізуватись, залежно від потреб отримання інформації. Тому при формуванні облікової політики одним з етапів є розробка робочого плану рахунків. Для більшості підприємств та організацій в ході формування облікової політики однією із ключових проблем є побудова оптимальної структури аналітичних рахунків з метою отримання повної та детальної інформації про стан та зміни складових майна підприємства.

Завантаження системи бухгалтерського обліку надлишковою інформацією не сприяє оперативному функціонуванню системи управління. Тому, виходячи з особливостей діяльності конкретного підприємства, слід визначати критерії значимості інформації, яка відображається на рахунках бухгалтерського обліку.

Виходячи зі своїх властивостей, інформація в умовах ручної форми ведення обліку знаходилася в обмеженій кількості, тому не випадково в обліку, з метою отримання більш детальної інформації, облікові працівники почали застосовувати аналітичні рахунки.

В умовах застосування в обліку комп'ютерних технологій з'являється проблема надлишкової інформації, яка відображається на рахунках аналітичного обліку. Тому в сучасних умовах на підприємствах виникає завдання ефективної реорганізації потоків економічної інформації.

Отже, відповідно до робочого плану рахунків бухгалтерського обліку будується відповідна структура аналітичних рахунків, система кодування даних бухгалтерського обліку та кореспонденція рахунків, бухгалтерські проводки з відображенням даних про господарські операції.

Наступним етапом формування облікової політики є розробка та затвердження графіку документообігу і переліку осіб, які мають право підпису первинних документів та доведення їх складу до всіх структурних підрозділів.

Таким чином, облікова політика покликана створити на кожному конкретному підприємстві таку систему обліку, яка б дала можливість надавати

фінансовій звітності інформацію, складену з урахуванням особливостей кожного підприємства.

Отже, з одного боку, облікова політика є складовою системи обліку країни, а з іншого, - сама містить певний набір складових. Сукупність факторів, що впливають на процес формування облікової політики на рівні конкретного суб'єкта господарської діяльності, не дозволяє однозначно визначити склад та структуру його облікової політики. Проте, на даному етапі розвитку обліку є доцільним визначити обов'язкові складові облікової політики та розробити варіативні методики конкретизації цих складових з урахуванням особливостей діяльності кожного підприємства.

Список літератури

- 1 Барановська Т. В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. - К., 2005.- 24 с.
- 2 Горяева М.С. Бухгалтерский учет. Конспект лекций для подготовки бакалавров всех форм обучения. - Х.: Изд-во ХГЗУ, 2004. - 96 с.
- 3 Житний П. Системний аспект облікової політики // Бухгалтерський облік і аудит. - 2006. - №1. - С. 62-65.
- 4 Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16 липня 1999 р. № 996-XIV, із змінами і доповненнями.
- 5 Маляревський Ю.Д. Формування облікової політики підприємства // Економіка розвитку. - 2006. - № 3(39). - С.105-107.
- 6 Нестерова Е.А., Балакирева Н.М., Гущина И.З. Учетная политика - 2003: бухгалтерская и налоговая: Организационный, методический и технический аспекты / Под ред. Е.А. Нестеровой. - М: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. - 232 с.
- 7 Николаева С.А. Учетная политика предприятия. - М.:ИНФРА-М, 1995.-176 с.
- 8 Оленко В.І., Серікова Т.Н. Теория бухгалтерского учета. - Х.: Изд-во ХГЗУ, 2002.
- 9 Пушкар М.С. Вимоги до формування облікової політики / Становлення облікової політики в Україні: тези доповідей Всеукр. наук. конф. 18-19 травня 2007 р. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 339 с.
- 10 Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. - М.: Финансы и статистика, 2000.- 496с.,ил.
- 11 Хендриксен З.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. проф. Я.В. Соколова. - М: Финансы и статистика, 1997. - 576 с.

В статье осуществлён анализ подходов к определению сущности термина «учётная политика». Выделены факторы, которые влияют на процесс формирования учётной политики. Рассмотрены этапы формирования учётной политики субъекта предпринимательской деятельности. Предложены составляющие Приказа об учётной политике.

In the article essence of term is considered the «fixed assets», requirements, produced to classification of the fixed assets from point of financial and tax account, are analysed. An attempt to unite the requirements of the fiscal and financial accounting in relation to classification by development of the generalized classification is carried out. Offered to recommendation on the practical use of the developed classification.

Балансова вартість іноземної валюти: проблеми бухгалтерського та податкового обліку

У статті розглянуто варіанти надходження іноземної валюти на підприємство, що займається зовнішньоекономічною діяльністю. Проаналізовано особливості бухгалтерського обліку балансової вартості іноземної валюти. Досліджено особливості застосування методів середньозваженої вартості та ідентифікованої собівартості щодо оцінки балансової вартості іноземної валюти при вибутті у відповідності до вимог податкового обліку.

зовнішньоекономічна діяльність, бухгалтерський облік, податковий облік, іноземна валюта, балансова вартість

Формування ринкових відносин, реформування системи оподаткування у нашій країні, розвиток міжнародної торгівлі зумовлюють зростаючий інтерес зарубіжних суб'єктів господарської діяльності до українських підприємств як до рівноправних партнерів, що сприяє налагодженню тісних інтеграційних зв'язків, зростанню обсягів експортно-імпортних операцій, а також залученню в нашу економіку іноземних інвестицій. Оскільки такі взаємовідносини опосередковуються розрахунками в іноземній валюті, то важливим завданням бухгалтерського обліку є визначення її балансової вартості. Тому для підприємств, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, особливої актуальності набувають питання розрахунку балансової вартості іноземної валюти, оскільки від цього залежить правильність відображення курсових різниць для цілей складання фінансової звітності та оподаткування.

У відповідності до чинного законодавства в Україні у податковому обліку передбачено два методи визначення балансової вартості іноземної валюти при її вибутті: за ідентифікованою вартістю і за середньозваженою вартістю. Однак, суть цих методів ні у Законі про оподаткування прибутку підприємств, ні в жодному іншому нормативному документі не розглядається.

Питання обліку операцій, що здійснюються вітчизняними підприємствами у зовнішньоекономічній сфері, присвячено праці таких науковців як Ф.Ф. Бутинець, Л.О. Кадура, Ю.М. Лисенко, Л.К. Сук, І.Д. Фаріон. Однак, у цих працях викладено лише основи організації та ведення обліку зовнішньоекономічних операцій.

Аналіз публікацій у фаховій пресі свідчить, що більшість з них присвячено висвітленню практичних аспектів оподаткування та відображення у звітності окремих операцій зовнішньоекономічної діяльності.

Проте, все ще не достатньо дослідженим залишається питання визначення балансової вартості іноземної валюти у межах податкового та бухгалтерського обліку.

Мета даної публікації полягає у обґрунтуванні напрямків вирішенні проблем, пов'язаних з бухгалтерським та податковим обліком балансової вартості іноземної валюти.

У Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" одним із основних принципів ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є принцип єдиного грошового вимірника. Суть його полягає в тому, що

вимірювання і узагальнення всіх господарських операцій підприємства у фінансовій звітності здійснюється в єдиній грошовій одиниці – національній валюті України. Проте, кожна країна світу має національну грошову одиницю, тому операції в іноземній валюті відображаються як в національній грошовій одиниці України, так і у валюті розрахунків і платежів за кожною іноземною валютою окремо. Однак, коливання валютного курсу обумовлюють проблему реальності оцінки валютних операцій, а відповідно і визначення балансової вартості іноземної валюти.

Необхідно відмітити, що балансова вартість іноземної валюти для цілей бухгалтерського обліку не розраховується, а операції у валюті відображаються в певних статтях балансу, балансова вартість яких оцінюється згідно з відповідним П(С)БО. Тобто для відображення іноземної валюти в бухгалтерському обліку застосовують курс грошової одиниці України до грошової одиниці іншої країни, установлений НБУ на дату здійснення операції. Величина балансової вартості іноземної валюти розраховується залежно від характеру її надходження на підприємство і від конкретних ситуацій.

Поняття «балансової вартості іноземної валюти» введено для визначення валового доходу і валових витрат від операцій з іноземною валютою.

Відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»:

- якщо іноземну валюту отримав резидент у поточному звітному періоді як виручку, то її балансову вартість визначають за курсом НБУ, що діяв на дату отримання доходу, і ця вартість не підлягає перерахунку у зв'язку зі зміною обмінного курсу гривні протягом такого звітного періоду;
- якщо іноземну валюту підприємство придбало самостійно за гривні, то суму гривень, що сплатив платник податків у зв'язку з такою купівлею (без урахування комісійних), вважають її балансовою вартістю;
- якщо іноземна валюта придбана за іншу іноземну валюту, то її балансову вартість визначають на рівні балансової вартості проданої валюти;
- якщо іноземна валюта надійшла на валютний рахунок у попередньому звітному періоді, то для поточного звітного періоду її балансову вартість визначають за курсом НБУ, що діяв на останній робочий день попереднього звітного періоду. При цьому виникає позитивна або від'ємна різниця між результатом такого перерахунку і балансовою вартістю іноземної валюти, яку включається або у валовий дохід або у валові витрати платника податку.

Усе викладене вище стосується питань визначення балансової вартості іноземної валюти при її надходженні на підприємство.

Порядок перерахунку балансової вартості іноземної валюти встановлено п. п. 7.3.3 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Згідно з цим підпунктом перерахунок балансової вартості іноземної валюти здійснюється:

- на момент її продажу (погашення);
- на кінець звітного періоду.

Вибуття іноземної валюти регламентується п. п. 7.3.6 Закону про оподаткування прибутку підприємств. У відповідності до цього підпункту підприємство має самостійно обрати один із двох методів оцінки балансової вартості іноземної валюти - за середньозваженою чи ідентифікованою вартістю. При цьому, вибраний метод оцінки не може бути змінено протягом податкового року.

Розглянемо кожен із цих методів докладніше.

Застосування методу ідентифікованої вартості передбачено П(С)БО 9. Його суть у тому, що надходження певної інвалюти, її перебування на балансі та вибуття у

податковому обліку відображають за вартістю, що сформувалася на момент надходження такої іноземної валюти. При цьому передбачається, що валюта вибуває у тому порядку, в якому вона надходила.

Використання зазначеного механізму визначення балансової вартості іноземної валюти доцільне і можливе лише у разі проведення незначної кількості валютних операцій. Однак якщо кількість операцій з валютою на підприємстві велика, то необхідно постійно відстежувати цільову спрямованість валюти, фіксувати кількість певної валюти в залишках на початок і кінець звітного періоду. З цією метою на підприємстві доцільно запровадити додатковий документ: реєстр обліку балансової вартості валюти, в якому у відповідних графах «Дата», «Надходження», «Витрачання», «Залишок» буде зазначено дату надходження і вибуття валюти, валютний курс, кількість одиниць валюти, що надійшла та вибула, а також її балансову вартість, розраховану методом ідентифікованої вартості.

Метод середньозваженої вартості є достатньо суперечливим, оскільки у пп. 7.3.6 Закону про прибуток не зазначено, як розраховується середньозважена вартість іноземної валюти, тому, на практиці, як правило, з цією метою регулюються нормами П(С)БО. Аналіз П(С)БО дозволяє стверджувати, що існує два підходи до визначення середньозваженої вартості - за періодом і за операцією.

Варіант 1. Відповідно до п. 10. 2 П(С)БО 21 статті доходів, витрат та руху грошових коштів підлягають перерахунку за валютним курсом на дату здійснення операцій... Для перерахунку доходів, витрат і руху грошових коштів за кожний місяць може застосовуватися середньозважений валютний курс за відповідний місяць. Середньозважений валютний курс є результатом ділення суми добутків величин курсів Національного банку України та кількості днів їх дії у звітному місяці на кількість календарних днів у цьому місяці.

Тобто перший варіант полягає в тому, що середньозважену балансову вартість іноземної валюти розраховують у цілому за звітний (податковий) період, одноразово (як правило, при складанні декларації з податку на прибуток).

Варіант 2. Відповідно до п. 18 П(С)БО 9 оцінка за середньозваженою собівартістю проводиться по кожній одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів. Оцінка кожної операції з вибуття запасів може здійснюватись за середньозваженою собівартістю діленням сумарної вартості таких запасів на дату операції на сумарну кількість запасів на дату операції.

Отже, за другим варіантом середньозважена балансова вартість іноземної валюти визначається на дату кожної операції, тобто облік руху іноземної валюти ведеться постійно, при цьому до розрахунку включаються залишок валюти на початок звітного періоду і валюта, що надійшла за дні періоду, які передують даті виникнення валових витрат.

При цьому, за другим варіантом балансову вартість валюти, що залишилася на кінець звітного періоду, відразу визначити неможливо. Спочатку розраховується вартість валюти, перерахованої вперше (курс її буде такий самий, як і при купівлі валюти, оскільки на цей момент на підприємстві відбулася тільки одна операція надходження валюти, а отже, її середньозважена вартість збігатиметься з її балансовою вартістю). Потім розраховується вартість валюти, що перераховується вдруге (визначається з урахуванням валюти, що вибула). І вже на цій підставі визначається середньозважена вартість валюти, що залишилася на кінець місяця.

Аналіз результатів використання методик свідчить, що запропоновані П(С)БО 21 і 9 методики, забезпечують отримання різних розмірів балансової вартості іноземної валюти. На нашу думку, більш доцільно використовувати методику, запропоновану П(С)БО 9. Це пов'язано з тим, що у старій редакції пп. 7.3.6 Закону про оподаткування прибутку підприємств (до 01.07.2004 р.) цей пункт мав такий зміст: «Облік балансової вартості іноземної валюти здійснюється за оцінкою її середньозваженої вартості відповідно до правил національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку». Тобто, і до 01.07.2004 р., і після 01.07.2004 р. метод середньозваженої балансової вартості валюти існував. У новій редакції просто вилучили посилання на П(С)БО. Крім того, ДПА України в листі від 31.01.2004 р. зазначила: «З метою оподаткування облік балансової вартості іноземної валюти відповідно до пп. 7.3.6 п. 7.3 ст. 7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» здійснюється за оцінкою її середньозваженої вартості відповідно до правил П(С)БО 9 «Запаси». Тому вважаємо, що для розрахунку середньозваженої балансової вартості валюти правильно використовувати методику П(С)БО 9. Однак, рішення щодо застосування для визначення балансової вартості іноземної валюти методів ідентифікованої собівартості або середньозваженої собівартості – це один з елементів облікової політики кожного суб'єкта підприємницької діяльності, що здійснює операції у сфері зовнішньоекономічних відносин, яке ґрунтується на аналізі особливостей здійснення таких операцій і має бути закріплено у Наказі про облікову політику.

Список літератури

- 12 Бідова Н. Балансова вартість валюти: як її визначити / “Податки та бухгалтерський облік”. - N 86. – 26.10.2006 р.
- 13 Бутинець Ф.Ф. Облік зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 388 с.
- 14 Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 22.05.97 р. N 283/97-ВР.
- 15 Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність України» від 16.07.99 р. № 996.
- 16 Згурська Л. Розрахунок балансової вартості іноземної валюти / “Дебет-Кредит”. - N 22. – 25.05.2006 р.
- 17 Кадура Л.О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Практикум. – К.: ВД «Слово». – 2003. – 272 с.
- 18 Лисенко Ю.М. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К.: Зовнішня торгівля, 2004. – 200 с.
- 19 Лист ДПА України від 31.01.2004 р. N 1557/7/15-1117 «Щодо питань оподаткування».
- 20 П(С)БО 21 “Вплив змін валютних курсів”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. N 193.
- 21 П(С)БО 9 “Запаси”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. N 246.
- 22 Сук Л.К. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К.: Університет «Україна», 2006. – 273 с.
- 23 Фаріон І.Д., Данько М.А. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – Тернопіль: Принтер-інформ, 2005. – 536 с.

В статье рассмотрены варианты поступления иностранной валюты на предприятие, которое осуществляет операции в сфере внешнеэкономических отношений. Проанализированы особенности бухгалтерского учёта балансовой стоимости иностранной валюты. Исследованы особенности использования методов средневзвешенной стоимости и идентифицированной себестоимости при оценке выбытия балансовой стоимости иностранной валюты в соответствии с требованиями налогового учета.

In the article the variants of receipt of foreign currency are considered on an enterprise which carries out operations in the field of external economic relations. The features of record- of book value of foreign currency are analysed. The features of the use of methods of average cost and identified prime price are investigational at the estimation of leaving of book value of foreign currency in accordance with the requirements of the fiscal accounting.

УДК 657

І.В. Смірнова, доц., канд. екон. наук, Л.О. СІМОВА, асистент
Кіровоградський національний технічний університет

Порівняльний аналіз вітчизняної практики обліку нематеріальних активів з критеріями міжнародних стандартів

В статті розглянуто нормативно-методологічні засади обліку нематеріальних активів за вітчизняними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та міжнародними стандартами фінансової звітності. Проведено аналіз сутності, класифікації нематеріальних активів та вимог до їх ідентифікації згідно з українським законодавством та міжнародними стандартами.
нематеріальні активи, активи, ідентифікація, гудвіл, інтелектуальна власність

Однією з рис економіки ХХІ ст. є те, що домінуючу роль в процесі створення капіталу відіграють знання і технології. На сьогодні досягнення конкурентних позицій і переваг, забезпечення майбутнього розвитку компанії потребують інвестицій в людські ресурси, інформаційні технології, дослідження, розвиток і рекламу. Прибутковість підприємств все частіше збільшується за рахунок прав на інформацію, а не контролю за матеріальними ресурсами. Більше того, вартість матеріальних активів часто визначається такими нематеріальними активами як технічні інновації, втілені в продукції, творче сприйняття та художнє оформлення.

Поряд з традиційним кредитним аналізом серед іноземних інвесторів та кредиторів набув поширення аналіз нематеріальних активів як гарантії прибуткової діяльності компанії в майбутньому. Відповідно зростає потреба в релевантній інформації про нематеріальні активи. Проте на сьогодні фінансова звітність не може надати точної інформації про нематеріальні складові і, відповідно, існує значний розрив між бухгалтерською та ринковою оцінкою вартості підприємств. Адже такі важливі фактори вартості компаній як знання працівників, корпоративний клімат і культура, лояльність споживачів та в цілому налагоджена система збуту не знаходять свого відображення в звітності. Тому для підвищення релевантності вітчизняна модель бухгалтерської звітності потребує розширення інформації про нематеріальні активи.

Метою статті є дослідження різниці між вітчизняними правилами бухгалтерського обліку нематеріальних активів та порядком, визначеним міжнародними стандартами обліку та звітності.

Загалом засади обліку і управління нематеріальними активами, а також обговорення пов'язаних з ними проблем за кордоном досягнули певного ступеня зрілості. Насьогодні в Україні зазначені моменти лише актуалізуються.

Серед вітчизняних науковців, які займаються проблемами обліку нематеріальних активів варто виділити І.Бігдана, О.Бутніка Сіверського, Л. Вороніну, Н. Карзаєву, В. Моссаковського та ін. Питанням правового регулювання нематеріальних активів як складової майна підприємств, установ та організацій, об'єкта оцінки та обліку присвячено праці таких авторів, як: О.Святоцький, Л. Федченко, Л.Шнейдеман, В.Зінов, М.Галянтьч, В.Шведь та ін.

Розглянемо трактування сутності нематеріальних активів в міжнародній практиці. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуел Д. [6] дають визначення нематеріальних активів як довгострокових, які не мають фізичної субстанції, але мають вартість, засновану на правах або привілеях власника. Розглядаючи сутність нематеріальних активів, Велш Глен А., Шорт Деніел Г. вважають такими активи, які фізично не існують. Вони надають власнику право їх використання [4]. Схоже визначення нематеріальним активам дають Джон Доунс, Джордано Еллот Гудман – це нематеріальні або невідчутні права або нематеріальні ресурси, які дають фірмі переваги на ринку (включаючи дозвіл на пошук корисних копалин, імпорт, авторські права, витрати на рекламу, організаційні витрати) [5]. В свою чергу Е.С. Хендріксен та М.Ф. Ван Бреда наголошують, що «Щоб об'єкт визначався нематеріальним активом, необхідно щоб він відповідав визначенню активу, щоб його можна було вимірювати, був значущим та достовірним» [7].

Наведене дозволяє виділити критерії визнання об'єкту нематеріальним активом:

- довгостроковість;
- можливість вартісної оцінки;
- економічна доцільність використання;
- відсутність матеріальної форми.

В українській обліковій практиці поняття нематеріальних активів з'явилося у 1998 році, коли було дозволено створювати спільні підприємства. Ці активи стали внесками іноземних інвесторів у статутний капітал українських підприємств. Термін «нематеріальні активи» не застосовувався раніше в законодавчих і нормативних актах. У подальшому це поняття значно збагатилося й розширилося в основному за рахунок західного досвіду. Так, низка питань з обліку нематеріальних активів залишається невирішеною, а саме: класифікація та оцінка об'єктів нематеріальних активів, порядок відображення в обліку витрат на їх створення, наявність чітких критеріїв визнання ряду об'єктів «неуречевленої форми» активами.

Хоча поняття нематеріальних активів для вітчизняного бухгалтерського обліку порівняно нове, однак ряд облікових моментів вже вирішено: нематеріальні активи знайшли своє відображення в Плані рахунків бухгалтерського обліку та інструкції про його застосування, розроблено П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» та ряд інших нормативних документів, зокрема: Наказ МФУ «Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної вартості у складі нематеріальних активів» від 22.11.04 №732, Наказ Держкомстату «Про затвердження форм первинної облікової документації з обліку об'єктів права інтелектуальної власності (винаходів, корисних моделей, промислових зразків, компонувань (топографій) інтегральних

мікросхем і раціоналізаторських пропозицій)» та інструкція щодо їх заповнення від 10.08.04 №469, Методичні підходи до оцінки вартості і використання об'єктів права інтелектуальної власності в наукових установах УААН // Інститут аграрної економіки УААН. – К., 2003, інші.

Важливим у спробі з'ясування міжнародної та вітчизняної практики бухгалтерського обліку нематеріальних активів є аналіз нормативної бази з питань їх правового регулювання.

П(С)БО 8 трактує нематеріальний актив як «немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам». Таке визначення «перекликається» з МСБО 38, згідно з яким нематеріальним активом є немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікований [3].

П(С)БО 8 нематеріальні активи поділяє на такі групи:

- 1) права користування природними ресурсами
- 2) права користування майном
- 3) права на комерційні позначення
- 4) права на об'єкти промислової власності
- 5) авторське право та суміжні з ним права
- 6) незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи
- 7) інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

Тобто нематеріальними активами згідно з вищезазначеним положенням названо виключно права. Серед груп нематеріальних активів відсутні будь-які об'єкти інтелектуальної власності.

Проте в МСФЗ 38 «Нематеріальні активи» передбачено віднесення до нематеріальних активів об'єкти інтелектуальної власності (зокрема торгові марки, комп'ютерні програми).

Вважаємо, що дослідження сутності нематеріальних активів потребує також висвітлення умов визнання активів. Згідно з П(С)БО 1 «активи – це ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому». Таким чином, незважаючи на відсутність матеріальної форми, нематеріальні активи дійсно є активами, так як являють собою майбутні економічні вигоди, за які була виплачена компенсація. За вимогами П(С)БО 2 «Баланс» актив відображається в балансі, крім зазначеної вище, також за умови, що оцінка його може бути достовірно визначена.

Необхідно також зазначити, що крім вимог, зазначених вище, згідно з міжнародними стандартами для відображення в балансі нематеріальних активів передбачено відповідність додатковим умовам. Так, згідно з п.12 МСФЗ 38 актив відповідає критерію можливості ідентифікації у визначенні нематеріального активу, якщо:

- є відокремлюваним, тобто є можливість його відокремлення від суб'єкта господарювання, продажу, передачі, ліцензування, здачі в оренду або обміну індивідуально або разом із відповідним контрактом, активом чи зобов'язанням;
- він виник в результаті контрактного або інших юридичних прав незалежно від можливості передавання або відокремлення їх від підприємства або інших прав і обов'язків.

Виділяють внутрішню і зовнішню відокремлюваність активів. Внутрішня відокремлюваність передбачає, що актив може бути ідентифікований, ніби він створений чи придбаний підприємством. Вартість продукту чи придбання при цьому має бути точно зіставна з конкретним активом. Ця ідея просліджується в деяких міжнародних стандартах бухгалтерського обліку, зокрема в М(С)БО 38, який вимагає визначення первісної оцінки нематеріальних активів. Зовнішня відокремлюваність передбачає, що актив може бути реалізований окремо від інших нематеріальних активів фірми.

Очевидно, що відмінності у вітчизняних та міжнародних правилах бухгалтерського обліку нематеріальних активів пов'язані саме з різним підходом до ідентифікації активів. Так, права інтелектуальної власності відповідають міжнародним критеріям ідентифікації. Проте права користування майном, природними ресурсами, що згідно з П(С)БО 8 віднесені до нематеріальних активів, зазначеним критеріям не відповідають. Тому ці права не включено до складу груп нематеріальних активів за МСФЗ 38.

Таким чином, можна стверджувати, що вітчизняні правила бухгалтерського обліку нематеріальних активів дещо відрізняються від міжнародних стандартів. Тому вітчизняна фінансова звітність не може надати іноземним інвесторам точної інформації про нематеріальні складові. Відповідно, продовжує існувати значний розрив між бухгалтерською та ринковою оцінкою вартості підприємств. Тому для підвищення релевантності вітчизняна модель бухгалтерської звітності потребує розширення інформації про нематеріальні активи з урахуванням міжнародних критеріїв визнання та обліку нематеріальних активів.

Список літератури

- 24 1. П(С)БО 2 «Баланс»
- 25 2. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»
- 26 3. МСФЗ 38 «Нематеріальні активи»
- 27 4. Велш Глен А., Шорт Деніел Г. Основи фінансового обліку: пер. з англ. / За ред. О. Мініна, О.Ткач. – К.: Основи, 1997. – 943с.).
- 28 5. Доунс Д, Гудман Д.Э. Финансово-мвестиционный словарь: Пре. 4-го перераб. и доп. англ. изд. – М.: ИНФРА – М, 1997. – 585 с.
- 29 6. Нидлз Б. и др. Принципы бухгалтерского учета: Пер. с англ. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэл Д./ Под ред. проф. Я.В.Соколова. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 496с.)
- 30 7. Хендриксен С.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. проф. Я.В.Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с

В статье рассмотрены нормативно-методологические основы учета нематериальных активов согласно отечественным положениям (стандартам) бухгалтерского учета и международными стандартами финансовой отчетности. Проведен анализ сущности, классификации нематериальных активов и требований к их идентификации в соответствии с украинским законодательством и международными стандартами.

In the article normatively-methodological principles of account of immaterial assets are considered after domestic positions (by standards) of record-keeping and international standards of the financial reporting. The analysis of essence, classification of immaterial assets and requirements is conducted to their authentication pursuant to the Ukrainian legislation and international standards.

Облік послуг з обслуговування урочистостей у сільськогосподарських підприємствах ресторанного господарства

У статті досліджено особливості документування та обліку послуг з обслуговування урочистостей, що надаються підрозділами ресторанного господарства в структурі сільськогосподарських підприємств. Запропоновано документальне забезпечення проведення урочистостей. Наведені методичні рекомендації щодо відображення в обліку операцій з обслуговування урочистостей в залежності від особливостей таких операцій

ресторанне господарство, підрозділ харчування в сільському господарстві, організація обліку, бенкет, щоденник бенкету

Вступ. Специфіка сільської місцевості та організації сільськогосподарського виробництва зумовлює додаткові особливості організації та обліку діяльності підрозділів харчування. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що сьогодні відсутнє нормативне регулювання обліку в підрозділах харчування в сільському господарстві. В прийнятих Методичних рекомендаціях № 157 [1], Методичних рекомендаціях з обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [2] питання організації та ведення обліку в закладах харчування, що працюють у сільській місцевості, не розглянута.

Особливості обліку у підрозділах харчування сільськогосподарських підприємств висвітлені у працях Ф.Ф. Бутинця, А.П. Варави, М.Я. Дем'яненка, М.Н. Коцупатрого, В.Б. Моссаковського, М.З. Пізенгольца та інших фахівців.

Також необхідно відмітити, що у фаховій літературі приділяється певна увага питанням організації обліку витрат в обслуговуючих виробництвах, до яких відносяться і підрозділи харчування. За останні роки сформувався два підходи до організації обліку витрат закладів харчування у сільськогосподарських підприємствах.

Так, деякі фахівці [3, 4] вважають, що доходи, отримані в результаті забезпечення працівників підприємства їжею на території стаціонарного закладу харчування, є доходами від інших видів діяльності, оскільки такий вид діяльності не підпадає під діяльність, що пов'язана з виробництвом і збутом сільськогосподарської продукції. У бухгалтерському обліку така діяльність розглядається як інша операційна. Відповідно, для відображення витрат, пов'язаних з приготуванням їжі, згідно Плану рахунків та Інструкції з його застосування сільськогосподарські підприємства використовують рахунок 949 "Інші витрати операційної діяльності" субрахунку 3 "Підприємства громадського харчування".

Проте, інші фахівці [5, 6, 7], з думкою яких ми погоджуємось, зазначають, що до складу обслуговуючих виробництв і господарств, витрати на утримання яких обліковувалися на бувшому рахунку 29, відносяться підрозділи, які займаються виробництвом продукції, робіт, послуг (підприємства громадського харчування, лазні, пральні, швейні майстерні, пекарні тощо). Витрати на утримання таких обслуговуючих

виробництв і господарств слід обліковувати на субрахунку 236 «Обслуговуючі виробництва і господарства» [7, с. 186].

У сільській місцевості, як і у міській поширеним видом діяльності є виготовлення страв із сировини замовників та проведення урочистостей – бенкетів. Це потребує врахування специфіки даного виду діяльності при документальному оформленні та відображенні на рахунках бухгалтерського обліку.

Необхідно відмітити, що на нормативно-методичному рівні документальне оформлення цих операцій не відпрацьовано. Крім того, в результаті дослідження виявлено, що ця сфера діяльності закладів ресторанного господарства залишається поза системним обліком. Ця ситуація є недоцільною не лише у відповідності до фіскальних цілей, але і щодо необхідності контролю якості продукції масового споживання.

Тому мета даної статті полягає у розробці методичного забезпечення документального оформлення та відображення в обліку надання послуг з обслуговування урочистостей підрозділів харчування сільськогосподарських підприємств.

Результати дослідження. Оскільки у відповідності до Закону України про бухгалтерський облік та фінансову звітність підставою для відображення будь-якої операції в обліку є первинний документ, то при опрацюванні методики відображення певних операцій, перш за все, необхідно розглянути саме документальне забезпечення цих операцій.

Документальне оформлення бенкетів, серед іншого, має забезпечувати реалізацію контрольної функції за діяльністю підрозділів харчування сільськогосподарських підприємств з точки зору забезпечення санітарних норм та захисту прав споживачів. Документальне оформлення надання послуг з обслуговування урочистостей, що задовольняє цим вимогам, представлено рис. 1 і 2.

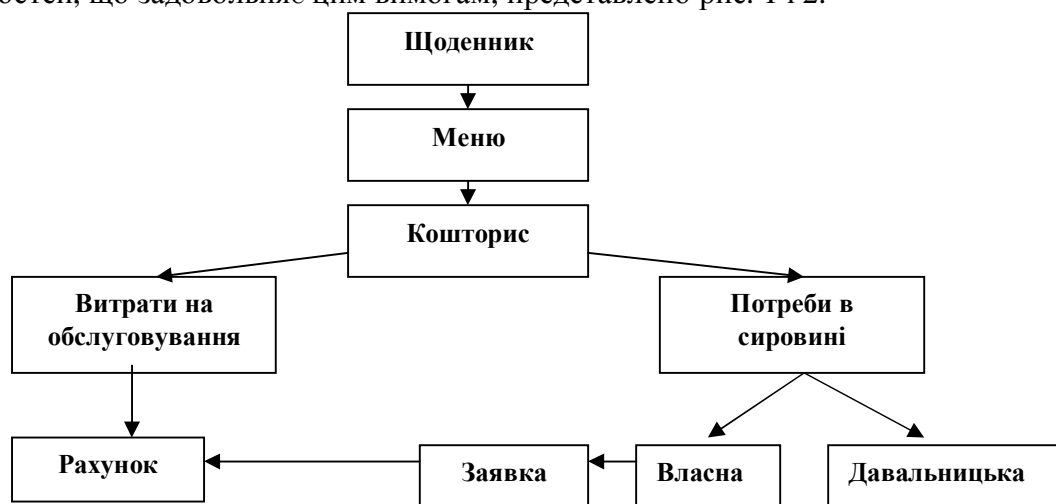


Рисунок 1 - Документальне оформлення бенкетів

При наданні таких послуг з частковим виготовленням страв із сировини замовника кореспонденція рахунків має особливості (взагалі такі операції можна трактувати як операції з давальницької сировини).

При переробці давальницької сировини замовника - фізичної особи є особливість: виконавець повинен враховувати положення Закону про захист прав споживачів, а саме: "...замовник має право на необхідну доступну і достовірну інформацію про кількість, якість та асортимент послуг (товарів, робіт)" (ст. 3 Закону)

[8].

Це зобов'язує виконавця надавати інформацію про ціну й умови переробки давальницької сировини, ціну самої давальницької сировини, що приймається від замовника, терміни виконання та переробки, види оплати, показники якості готової продукції, відходи, попутну продукцію (їх кількість, ціну) та ін. [8].

ЩОДЕННИК БЕНКЕТУ

Дата		Час проведення	Кількість осіб	Меню									
замовлення	проведення			Та бачні вироби	Алкогольні напої	Кондитер вироби	сировинний набір						
							м'ясо		картопля		...		
							власна сировина	сировина замовника	власна сировина	сировина замовника			
10.11	17.11	17.00	10	35	200	-	-	100	30	-			

по підприємству _____ за 200_ рік

Рисунок 2 - Щоденник бенкету

На практиці проведення урочистостей, як правило не документується і не знаходить відображення в бухгалтерському обліку, а отже знаходиться поза системою оподаткування. Вартість замовлення визначається лише за домовленістю сторін без належного юридичного оформлення. Проведені обстеження дають можливість стверджувати, що визначення договірної ціни ґрунтується на узгодженні вартості обслуговування однієї особи, що залежить від кількості замовлених страв, складності їх виготовлення та вимог до сервісу. Обстеження проводилось шляхом опрацювання результатів анкетування. Зокрема, у сільськогосподарських підприємствах Кіровоградщини були поширені анкети, що мали таку форму:

Анкета

1. Назва та місцезнаходження сільськогосподарського підприємства:

2. Наявність закладів ресторанного господарства:

- стаціонарні;
- пересувні(польові стани)
- інші _____

3. Контингент осіб, що харчуються:

- свої працівники;
- інші _____

4. Мета створення:

- харчування;
- харчування працівників з додатковим отриманням прибутку;
- Інша _____

5. Підрозділ харчування на підприємстві відноситься:

- до обслуговуючих підрозділів;
- до інших видів діяльності
- _____

6. Облік витрат обслуговуючих підприємств здійснюється на рахунку:

- 23 «Виробництво»;
- рахунку 949 «Інші втрати операційної діяльності» субрахунку 3 «Підприємства громадського харчування»
- інший _____

7. Витрати групуються у такому розрізі:

- витрати на оплату праці;
- сировина та матеріали;
- роботи та послуги;
- витрати на утримання основних засобів;
- знос малоцінного інвентарю та інші витрати;
- Інші _____

8. Витрати пересувних підприємств харчування (на польових станах) відображаються:

- у складі загальновиробничих витрат рослинництва;
- інший варіант _____

9. Витрати на харчування покриваються:

- повністю за рахунок коштів працівників;
- за рахунок прибутку;
- за рахунок інших джерел;
- свій варіант _____

10. Організаційне закріплення процедур ціноутворення:

- фіксований розмір;
- в залежності від рішення керівництва
- інший варіант _____

11. Наявність додаткових функцій, що надає підрозділ харчування:

- обслуговування урочистостей;
- інші _____

12. Документальне оформлення надання послуг з обслуговування урочистостей:

- проведення заходів оформлюється договором;
- проведення заходів оформлюється замовленням;
- проведення заходів не оформлюється;
- інше _____

13. Загальна вартість послуг з обслуговування урочистостей визначається:

- за домовленістю;
- на підставі спеціальних розрахунків;
- інший варіант _____

14. В обліку доходи від надання послуг з обслуговування урочистостей:

- не відокремлюються;
- відокремлюються і обліковуються на рахунку _____;
- інший варіант _____

Ми вважаємо, що якщо заклад ресторанного господарства надає послуги по проведенню урочистостей, то вони мають бути оформлені відповідно до вимог чинного законодавства: необхідно обґрунтувати тариф на обслуговування та скласти договір.

Суттєво впливає на відображення в обліку послуг з проведення урочистостей та виготовлення страв з давальницької сировини частота надання таких послуг. Якщо такі операції не є системними і проводяться одноразово, то на нашу думку, недоцільно відокремлювати їх в обліку. В такому випадку не має сенсу у визначенні собівартості реалізованих послуг, а отже і у застосуванні рах. 903. Кошти, які за домовленістю отримують від замовників в даному випадку, можуть бути віднесені на зменшення

витрат по закладу: Д-т 30 К-т 703; Д-т 703 К-т 641; Д-т 703 К-т 23.

При системному наданні послуг, на нашу думку, необхідно використовувати для відображення доходів рахунок 703, а для відображення собівартості - рах. 903. Передбачається окреме відображення витрат з обслуговування та з утримання закладу, а також розподіл цих витрат пропорційно питомій вазі часу проведення таких заходів відносно загального фонду роботи закладу за місяць або відповідно іншій базі розподілу.

Висновки. Проведене дослідження дозволило зробити висновок про відсутність нормативно-методичного врегулювання обліку діяльності підрозділів харчування в сільському господарстві. Організаційно-економічні особливості функціонування підрозділів ресторанного господарства у сільськогосподарських підприємствах зумовлюють необхідність розробки методики обліку таких підрозділів, що зокрема стосується і послуг з обслуговування урочистостей. Розроблені варіанти методичного забезпечення обліку діяльності підрозділів харчування сільськогосподарських підприємств сприятимуть їх достовірному відображенню в обліку. Запропоноване документальне забезпечення організації з обслуговування урочистостей забезпечить можливість відображення в обліку таких операцій.

Список літератури

- 1 Методичні рекомендації «Про порядок відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій об'єктами господарської діяльності у сфері громадського харчування і побутових послуг, гармонізованих з національними стандартами» №157 від 17 червня 2003р.
- 2 Методичні рекомендації з обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств від 30 листопада 2005р №1/05 // Облік і фінанси АПК. – 2005. - № 12. – С. 5-60.
- 3 Самарченко О. Польове забезпечення // Бухгалтерія. – 2004. - № 35(606). – С. 32 - 33.
- 4 Самарченко О. Харчування працівників підприємства // Бухгалтерія. – 2004. - № 28(599). – С. 32 - 33.
- 5 Строїч С. Харчування працівників зі знижкою // Все про бухгалтерський облік. – 2004. - № 75(986). – С. 32.
- 6 Пархоменко В. Удосконалення плану рахунків бухгалтерського обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. - №12. – С. 3 - 37.
- 7 Байдик О. Організація харчування працівників підприємства // Все про бухгалтерський облік. – 2001. - № 85. – С. 3-5.
- 8 Закон України “Про захист прав споживачів” № 1023 – XII від 12.05.91р.

В статье рассмотрены особенности проведения и отражения в учете операций по обслуживанию банкетов подразделений питания сельскохозяйственных предприятий. Предложено документальное обеспечение проведения таких мероприятий. Разработаны методические рекомендации отражения в учете операций обслуживанию специальных мероприятий в зависимости от особенностей таких операций.

In the article the features of leadthrough and reflection are considered in the account of operations on maintenance of banquets of subdivisions of feed of agricultural enterprises. The documentary providing of leadthrough of such measures is offered. Methodical recommendations of reflection are developed in the account of operations to maintenance of the special measures depending on the features of such operations.

Обліково-аналітична модель управління витратами

Становлення ринкових відносин в Україні, комплексне реформування обліку та аудиту посилює вимоги до змісту та якості економічної інформації для обґрунтування управлінських рішень. Актуальною постала проблема побудови адекватної моделі інформаційного забезпечення процесу управління витратами підприємства. Автором уточнено зміст обліково-аналітичної моделі управління витратами.

інформаційні потоки, облікова інформаційна система, управлінський облік, обґрунтування управлінських рішень

Стрімкий розвиток ринкових відносин на фоні ґрунтовних трансформаційних процесів політичного життя України вимагає від сучасного керівництва чіткого розуміння механізму гнучкого управління підприємством. Управлінський облік забезпечує можливість керувати діяльністю за допомогою системи аналітичних показників. Втім пов'язати процес формування облікової інформації та механізм її використання для обґрунтування управлінського рішення у повній мірі дозволяє побудова економічної моделі.

Моделювання та розробка економічної моделі управління є предметом досліджень багатьох вчених (Голова С.Ф, Соколова Я.В., Чумаченка М.Г., Корольова О.М., Нападовської Л.В., Нарібаєва К.М., інших) [1; 2; 3, с. 246-250]. В основу одного із сучасних напрямів наукового дослідження покладено вивчення процесу моделювання системи бухгалтерського обліку як у цілому [4, 5, 6], так і окремих ділянок обліку [7, 8]. Моделювання сприяє удосконаленню методики обліку, оскільки на моделях можна краще вивчити взаємозв'язки між окремими елементами системи обліку, знайти й описати невідомі раніше зв'язки, закономірності, нові шляхи його розвитку [9, с. 23].

Різноманіття джерел, форм надання, способів отримання економічної інформації, технологій її використання та зберігання зумовило потребу в удосконаленні навичок керування ресурсами облікової інформаційної системи управління витратами. А у теоретико-методологічному аспекті обґрунтувало необхідність дослідження змісту сучасної облікової інформаційної системи управління витратами. Зокрема дискусійним залишається питання співвідношення обліку та процедур економічного обґрунтування управлінських рішень з оптимізації витрат.

Мета даної статті – визначити зміст обліково-аналітичної моделі управління витратами. Для реалізації поставленої мети було використано методи діалектичного пізнання, індукції, дедукції, інформаційного моделювання, графічного зображення, а також причинно-наслідкового зв'язку та абстрактно-логічний метод.

Розгляд концепції інформаційного забезпечення системи управління витратами ґрунтується на чіткому розмежуванні понять інформація, інформаційні потоки, система інформаційного забезпечення.

У широкому сенсі інформація розглядається як відомості про оточуючий світ та процеси, які в ньому відбуваються, що сприймаються людиною або спеціальним пристроєм [10, с.253]. Фінансова діяльність виробничого підприємства забезпечується передусім економічною інформацією, яка представлена окремими підвидами за різними напрямками класифікації [11, с. 14].

Виробництво хліба та хлібобулочних виробів є ресурсомістким. Обробка економічної інформації лежить в основі процесу управління матеріальними, фінансовими, трудовими потоками. Інформаційні потоки є специфічним об'єктом, ефективне управління якими потребує розробки самостійної інформаційної системи. Управління матеріальними та пов'язаними з ними інформаційними та фінансовими потоками є предметом вивчення логістики.

Концепція логістичного підходу до управління матеріальними, фінансовими потоками у хлібопеченні дозволяє стверджувати: на кожному етапі безперервного руху матеріального та фінансового потоків формується система показників, що підлягає обов'язковому обліку та контролю. Напрями руху інформаційних потоків вказують, що система очікуваних показників повинна бути узгодженою між усіма суб'єктами споживання.

Сучасними науковцями виділено такі види економічних моделей: економіко-організаційні, економіко-математичні, обліково-економічні, функціональні, структурні [12, с. 163]. Погоджуючись у цілому із наведеною класифікацією, вважаємо, що модель інформаційного забезпечення управління витратами у більшій мірі повинна характеризувати тісний зв'язок обліку як процесу збору, реєстрації фактів фінансово-господарської діяльності та аналітичного обґрунтування управлінського рішення в умовах альтернатив та невизначеності. Такому уточненню відповідає визначення обліково-аналітичної моделі управління витратами.

При розробці моделі виникає низка питань організаційного та аналітичного характеру, розв'язання яких повинне забезпечити відповідність майбутньої моделі потребам управління витратами.

Узагальнюючи теоретико-методологічні аспекти побудови обліку витрат на підприємствах, на рис. 1 нами уточнено зміст обліково-аналітичної моделі інформаційної системи управління витратами. Наведена модель включає п'ять блоків:

- I – вимір господарських операцій (блоки A1-A5);
- II – застосування концепції фінансового обліку (блоки B1-B4);
- III – застосування концепції управлінського обліку (блоки C1-C5);
- IV – комунікації інформації фінансового обліку (D1- D6);
- V – комунікації інформації управлінського обліку (E1- E9).

Перший блок є єдиним для фінансового і управлінського обліку. Він передбачає обов'язкове первинне документування всіх господарських операцій з формування витрат (A1-A3) та їх бухгалтерську обробку (A4). Форма, кількість швидкість здійснення облікових процедур прямо залежить від рівня інформаційного, методологічного та технічного забезпечення (A5).

Другий блок за призначенням є моделлю фінансового обліку. Зв'язок фінансового та управлінського обліку забезпечує етап формування звітів відповідальних осіб (B1). Зміст і форма звітів повинна враховувати концепцію як фінансового, так і управлінського обліку (B2, C1). Це забезпечує обґрунтування критеріїв вибору облікової інформації (C2) для здійснення процедур фінансового обліку відповідно до облікової політики підприємства (B3) та формування показників внутрішньоуправлінської звітності (C3). Виконання процедур фінансового обліку формує банк даних фінансового обліку (B4).

Другий та третій блоки переплетені між собою, що демонструє тісний взаємозв'язок концепцій фінансового і управлінського обліку. Формування показників внутрішньоуправлінської звітності (C3) здійснюється відповідно до моделі управління,

що застосовуватиметься (C4). Обрана модель зумовлена, як правило, спектром моделей.

планування, контролю, аналізу, прогнозування, якими володіють відповідні спеціалісти (C5) та вимогами управління в особі менеджерів різних рівнів (E7-E9).

Четвертий та п'ятий блоки забезпечують інформаційні комунікації. Націленість на вирішення управлінських проблем відповідного рівня і визначеного ступеня точності зумовило чітке розмежування фінансового та управлінського обліку. Інформація фінансової звітності (D1) може бути використана у трьох основних аспектах.

1. На основі вибору показників фінансової звітності (D2) спеціалістами здійснюються необхідні розрахунки та висновки у формі аналітичної записки (D3), які надаються менеджеру для прийняття управлінського рішення (D6). Для виконання відповідних аналітичних процедур може вибірково використовуватись інша інформація банку даних фінансового обліку (B4).

2. Інформація фінансової звітності є джерелом для виконання розрахунків за обраною аналітичною моделлю (D3). Результатом є аналітична записка (D5), надана менеджеру для економічного обґрунтування управлінського рішення з оптимізації витрат, як правило, на стратегічному рівні управління (D7).

3. Фінансова звітність є відкритим інформаційним джерелом про стан і фінансову діяльність підприємства для зовнішніх користувачів (D8).

П'ятий блок за структурою подібний до четвертого, але відрізняється широтою застосування моделей управління. Сформована на основі обраної моделі (C4) внутрішньоуправлінська звітність (E1) використовується також за трьома основними аспектами.

1. На основі вибору показників внутрішньоуправлінської звітності (E2) здійснюються нескладні розрахунки та відповідні висновки у формі аналітичної записки (E3), які надаються менеджеру для прийняття оперативного управлінського рішення з оптимізації витрат (E7).

2. Інформація внутрішньоуправлінської звітності є джерелом для виконання розрахунків за обраними моделями планування, контролю, аналізу, прогнозування (E3). При цьому зазначені моделі використовуються переважно у комплексі. Результатом є детальна аналітична записка (E5), надана менеджеру для економічного обґрунтування управлінського рішення (E8).

3. Показники внутрішньоуправлінської звітності можуть бути використані для комплексної оцінки відповідного сектора фінансово-господарської діяльності менеджером (E6, E9).

Отже, запропонована модель відповідає вимогам інформаційної системи: вона є інтегрованою для виконання функцій збору, зберігання, обробки і надання облікової інформації, і є з цієї позиції закритою; включає п'ять робочих підсистем (блоків); обслуговує коло осіб, відповідальних за прийняття управлінських рішень; має контур зворотнього зв'язку «менеджер – облік».

Впровадження міжнародних стандартів обліку та аудиту, підвищення ролі інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання посилює інтерес теоретиків та практиків до альтернативних інструментів прийняття управлінських рішень. Дискусійним залишається питання теоретичного обґрунтування межі взаємодії інструментів обґрунтування управлінських рішень – бюджетування, аналізу, контролю, інших функцій управління витратами – та концепції управлінського обліку.

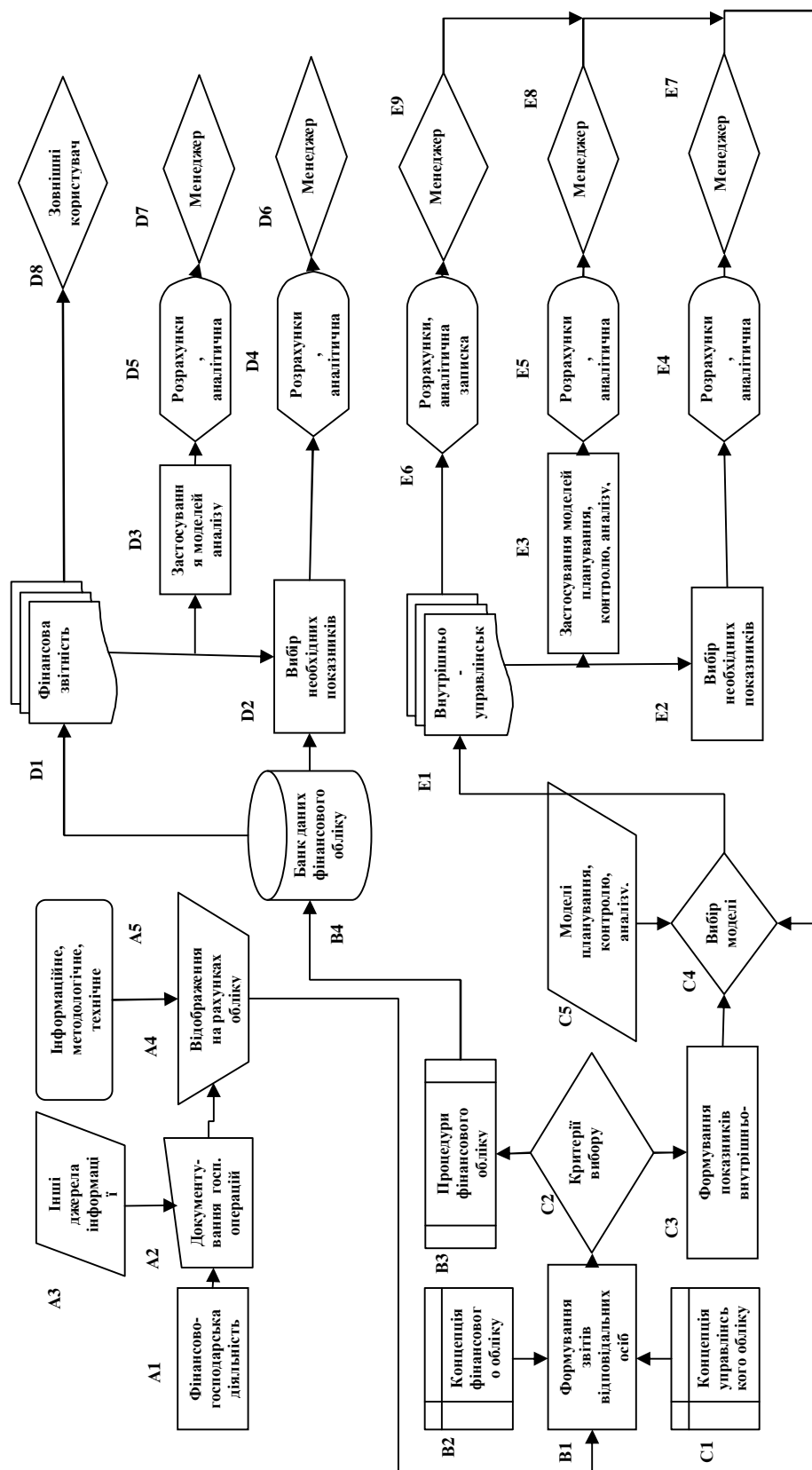


Рис. 1 - Обліково-аналітична модель управління витратами

Критичний огляд літературних джерел свідчить, що розглядати концепцію управлінського обліку науковці пропонують за різними аспектами управління [13].

Управлінський облік є невід'ємною частиною управління господарством, точніше тією складовою, що призначена забезпечити його максимальну ефективність. Інструментарії обґрунтування управлінських рішень є активними і тому піддаються найбільш частим змінам з метою удосконалення. Вибір методів і моделей прийняття рішень повинен залежати, в першу чергу, від типу проблеми, що вирішується, від користувача інформації, і тільки у другу чергу, – від специфіки інформаційної системи. Відповідно до системи управлінського обліку підключені підсистеми фінансового обліку, аналізу, контролю, планування, прогнозування тільки в тих частинах, що стосуються конкретної управлінської мети.

Отже, контрольно-аналітичне обґрунтування управлінських рішень з оптимізації витрат відповідає блокам D2-D5, C3-C5, E1-E6 загальної обліково-аналітичної моделі управління витратами (див. рис.1). Уточнення місця процедур обґрунтування управлінських рішень в системі управління дозволяє чітко розмежувати функціональні обов'язки бухгалтера з традиційного бухгалтерського обліку за П(С)БО, бухгалтера управлінської бухгалтерії, спеціаліста контрольно-аналітичних служб. Це сприятиме підвищенню продуктивності праці, створить умови для самоосвіти, підвищить ініціативність працівників обліково-аналітичного апарату хлібопекарного підприємства.

Таким чином, уточнена нами обліково-аналітична модель дозволяє визначити роль і місце фінансового, управлінського обліку та процедур обґрунтування рішень в системі управління витратами. Це посилює дієвість обов'язкового критерію ефективного управління – розуміння всіма учасниками мети та завдань діяльності. А у теоретичному аспекті – створює підґрунтя для поглибленого наукового дослідження змісту елементів облікової інформаційної системи.

Список літератури

- 1 Нарибаев К.Н. Организация бухгалтерского учета в США. Монография. – М.: Финансы, 1979. – 152 с.
- 2 Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 398с.
- 3 Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: Монографія. – Житомир: ЖТТУ, 2005. – 548 с.
- 4 Євдокимов В. В. Моделирование системы бухгалтерского обліку: теорія і практика застосування: дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. — К.: 2005.
- 5 Харламов А. В. Модели и процедуры формирования адаптируемой системы управленческого учета : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.13 М.: 2005.
- 6 Воронова И. В. Моделирование в бухгалтерском учете. На примере пищевой промышленности : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12. - СПб.: 2000.
- 7 Ханкевич А. Г. Разработка комплексной модели учета нематериальных активов на промышленных предприятиях : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. - М.: 2005.
- 8 Довженко В. А. Анализ и моделирование информационной системы учета прав на ценные бумаги : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.13 Новочеркасск, 2005
- 9 Пушкар М.С., Щирба М.Т. Фінансовий облік у системі управління: Монографія. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2006. – 178 с.
- 10 Ожегов С.И. Словарь русского языка. / Под ред. Н.Ю. Шведовой – М.: "Русский язык", 1990. – 921с.
- 11 Вовчок В. Психологія у бізнесі. – К.: Либідь, 1998. – 200 с.
- 12 Яремко Ш.Й. Економічні категорії в методології обліку: Монографія. – Львів: Каменяр, 2002. – 192 с.

Становление рыночных отношений в Украине, комплексное реформирование учета и аудита углубляет требования к содержанию и качеству экономической информации для обоснования управленческих решений. Актуальной является проблема создания адекватной модели информационного обеспечения управления затратами предприятия. Автором уточнено содержание современной учетно-аналитической модели управления затратами.

Formation of market attitudes in Ukraine, complex reforming of the account and audit deepens requirements to the maintenance and quality of the economic information for a substantiation of administrative decisions. The problem of creation of adequate model of a supply with information of management of expenses of the enterprise is actual. The author specifies the maintenance of modern accounting analytical model of management by expenses.

УДК 332.146:330.322

В.С. Сотніков, доц., канд. техн. наук, М.М. Загреба, бакалавр
Кіровоградський національний технічний університет

Методика оцінки інвестиційної привабливості районів Кіровоградської області

У сучасних умовах реальна оцінка інвестиційної привабливості регіону та його складових є надзвичайно важливим елементом успішної інвестиційної політики. У статті розглянуто метод оцінки, що базується на встановлених урядом показниках та враховує особливості економічного стану регіону.
інвестиційна привабливість, інвестиційна політика, рейтингова оцінка, регіон

Досвід країн Центрально-Східної Європи і зокрема України показує, що забезпечити економічне зростання на якісно нових засадах можливо лише за рахунок ефективного використання інвестиційних ресурсів. Оскільки інвестиції за своєю природою є ресурсом (як відомо, ресурси, на відміну від попиту, завжди є обмеженими), необхідно прагнути якомога результативнішої їх реалізації, що можливо лише при оптимальному їх розміщенні по територіям. Інвестиції передбачають вкладення капіталу з метою його наступного збільшення. При цьому приріст капіталу має бути достатнім для того, щоб компенсувати відмову інвестора від використання капіталу на споживання у поточному періоді, винагородити його ризик, відшкодувати втрати від інфляції. Тобто інвестиції – це економічні ресурси для майбутнього, які не витрачено на споживчі цілі [1]. Таким чином, через механізм інвестування суспільство збільшує свої можливості, забезпечує сталий розвиток та його перспективу як для держави у цілому, так і кожного її регіону.

У процесі формування ефективної інвестиційної політики країни важливе значення повинно відводитися регіонам. Регіональна інвестиційна політика є невід’ємною складовою загальної інвестиційної політики держави, яка розробляється і реалізується у взаємодії з державними органами влади центрального та регіонального рівнів. Але в Україні регіони поки що не стали повною мірою самостійними суб’єктами політики у сфері інвестування, залишаючись багато в чому залежними від рішень центру [2].

Інвестиційний проект може бути реалізовано, перш за все, у тих регіонах, де для цього є найкращі умови. При цьому важливу роль у процесі обґрунтування стратегій інвестиційної діяльності банків, компаній та фірм, приватного капіталу відіграє оцінка і прогнозування інвестиційної привабливості регіонів. Дослідження економічного розвитку окремих регіонів ведуться у багатьох країнах світу. Так, починаючи з 1980 р., Інститут менеджменту у Лозанні (Швейцарія) щорічно публікує відповідний рейтинг країн. У США розроблено рейтинг штатів на основі так званих статистичних карт. Він базується на таких основних видах оцінок: політичної інфраструктури; демографії; динаміки економічного руху. У цій статистичній карті наводяться дані стосовно всіх штатів у вигляді чотирьох зведених індексів: економічної ефективності; ділової активності; потенціалу економічного розвитку території; умов податкової політики. У Росії створюються бізнес-карти окремих територій, за допомогою яких можна оцінити інвестиційну привабливість адміністративно-територіальних одиниць країни.

На теперішній час в Україні різні установи та організації для визначення інвестиційної привабливості регіону застосовують власні методики. При оголошенні результатів розрахунків привабливості регіонів не завжди наводиться механізм або методика розрахунку, явно виділяються показники, тому часто неможливо визначити переваги та недоліки тієї чи іншої оцінки інвестиційної привабливості регіону. В той же час традиційні чинники інвестиційної привабливості територій поступово відтісняються якісно новими: мобільністю робочої сили, гнучкістю місцевих постачальників, готовністю місцевої влади до співпраці тощо. При цьому надзвичайної важливості набуває питання формування позитивного іміджу, який відображає найбільш характерні риси території і дозволяє відрізнити її від інших. Важливу роль у зміцненні позитивного іміджу регіону відіграє постійна присутність в інформаційному полі [3].

Виходячи з вищесказаного, можна стверджувати, що важливим є не лише значення оцінки інвестиційної привабливості регіону, але й методики, за якими ці оцінки отримані. Важливо також, щоб при цьому були враховані особливості регіону. А уже для інвестора, результати оцінки зазвичай є підставою для вкладення ресурсів не лише в той чи інший регіон, але й у конкретну галузь чи підприємство, а для місцевої влади – сигналом про те, що в даному конкретному регіоні інвестиційний клімат не є сприятливим, та приводом для здійснення цілеспрямованих заходів щодо його поліпшення.

Питання оцінки привабливості регіонів з точки зору інвестицій розглянуті в ряді наукових праць ([2], [5] та ін.), в той же час на сьогоднішній день не існує загальновизнаної методики оцінки інвестиційної привабливості, яка була б зручною для використання і досить простою для застосування з практичної точки зору. Спробі розробки такої методики присвячена дана стаття. Принагідно зазначимо, що отримані результати застосовуються в діяльності Головного управління статистики Кіровоградської області.

Розглянемо деякі існуючі на сьогоднішній день методики оцінки привабливості регіонів для вкладення інвестицій.

Інститут реформ (ir.org.ua) виділяє наступні складові рейтингу інвестиційної привабливості регіонів України: економічний розвиток (25%); розвиток інфраструктури (22%); фінансова інфраструктура (25%); людські ресурси (13%); підприємництво і місцева влада (15%). На основі цих показників та їх вагових коефіцієнтів підсумовується рейтинговий бал та на його підставі порівнюється інвестиційна привабливість всіх регіонів України. Наприклад, за підсумками 2003 року перше місце

за рейтинговим балом посідає місто Київ, а Кіровоградська область займає 19 позицію серед 26 регіонів.[4]

О.В. Ольшанський [5] підходить до визначення інвестиційної привабливості територій як інтегрального показника, що описується двома групами показників. Ці два блоки показників характеризують інвестиційний потенціал (виробничий потенціал, трудові ресурси, рівень розвинутості ринкових відносин, рівень розвинутості комерційної інфраструктури, соціальна забезпеченість населення, рівень інвестиційної активності регіону, рівень розвитку інфраструктури, інноваційний потенціал) та інвестиційні ризики (фінансові, економічні, соціальні, кримінальні та екологічні) даних адміністративно-господарчих одиниць). Розрахунки інвестиційної привабливості регіону за цією методикою починаються зі стандартизації неоднорідних показників. Далі знаходиться середньоарифметичне значення та середньоквадратичне відхилення факторіального показника для всіх досліджуваних об'єктів. На підставі отриманих числових значень характеризується ступінь привабливості того чи іншого регіону для вкладення інвестицій.

Застосування цих та інших методик для оцінки інвестиційної привабливості менших територіальних одиниць, наприклад, районів області, не завжди може бути доцільним. Так, використання першої з запропонованих методик пов'язане з проведенням розрахунків, які потребують застосування спеціальних програм та є досить громіздкими. В методиці, запропонованій О.В. Ольшанським, не враховується вагомість показників і, що, мабуть, більш важливо, не враховуються ті показники оцінки соціально-економічного розвитку і інвестиційної діяльності, які запропоновані в урядових постановках, зокрема в постанові Кабінету міністрів України від 20 червня 2007 р. № 833 «Про запровадження комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, міста Києва та Севастополя». Це може привести до неоднозначності оцінок, що з багатьох точок зору є дуже небажаним. Крім того, в обох цих методиках ніяк не відображені особливості соціально-економічного розвитку та стану регіону.

Розглянемо методику комплексної оцінки інвестиційної привабливості районів на прикладі Кіровоградської області за даними 2006 року, яка, в основному, базується на показниках, що фігурують в урядових постановках. Це:

- X_1 – чисельність населення адміністративної одиниці;
- X_2 – темпи приросту (зниження) обсягів промислової продукції;
- X_3 – темпи росту обсягів продукції сільського господарства;
- X_4 – освоєні інвестиції в основний капітал;
- X_5 – фінансові результати основної діяльності до оподаткування;
- X_6 – обсяг експорту товарів;
- X_7 – обсяг кредиторської заборгованості (дестимулюючий фактор);
- X_8 – нарахована заробітна плата;
- X_9 – заборгованість по заробітній платі (дестимулюючий фактор).

Дані по адміністративним одиницям області за 2006 рік зведені у таблиці 1.

Таблиця 1 – Основні показники інвестиційної привабливості районів Кіровоградської області за даними 2006 року

Райони	x ₁ , тис. чол	x ₂ , %	x ₃ , %	x ₄ , млн грн	x ₅ , тис. грн	x ₆ , тис. дол	x ₇ , тис. грн	x ₈ , млн грн	x ₉ , тис. грн
м. Кіровоград	249,4	12	90	601,7	113413,4	114717,6	2235071,7	836	5219,4
м. Знам'янка	32,3	20,4	115,1	38	367,2	1698,2	13656,3	194,2	90,1
м. Олександрія	96,5	0	100,1	65,9	-36793,8	15622,5	402084,8	163,4	20247,1
м.Світловодськ	56,5	-3,6	87,2	111,6	32,2	31037,5	292344,9	141,1	3277,7
Бобринецький	29,2	-17,3	99,6	100,6	2486,1	57,3	30449,6	37,4	
Вільшанський	14,8	-23,4	94,6	6,2	4277,4		10686,6	20	
Гайворонський	41,2	3,6	94,6	20,1	12058	2988,4	35377,1	60,7	430,7
Голованівський	34,3	22,8	106,7	78,3	17607,4	909,6	39463,6	74,2	214,5
Добровеличківський	39,3	46,1	97,7	53,1	23104,9	9,8	33905,9	97,4	880,7
Долинський	36	7,7	107,8	39,2	-4632,6		82391,7	67,8	311,8
Знам'янський	27,1	-42,1	101,8	39,1	10971,3	34,8	58907,7	31	1691,4
Кіровоградський	37,1	12,8	102,5	164,5	31484,3	8949,8	244078,7	91	
Компаніївський	16,4		104,7	2,9	4628,9		17483,7	22,3	52,1
Маловиськівський	47,5	-2	91,6	146,1	4895,1	1711,3	61032	92,2	1537,1
Новгородківський	17,1	25	102,3	29,2	17770,6		17462,6	24,8	
Новоархангельський	27,6	16,7	102,1	19,5	7517	27,8	27694,3	38	223,8
Новомиргородський	32,2	6,9	106,9	30,1	10969,1	371,3	86089,9	43,4	314,1
Новоукраїнський	45,8	30,8	105,5	49,1	16329,5	2892,7	106287,5	67,1	531,3
Олександрівський	31,6	131	103,1	33,7	554,4	7144,1	43635,1	53,7	541
Олександрійський	39,1	50	95,7	56,5	40629,2	339,5	185653	68,6	90,9
Онуфріївський	20,3	19,1	98	5,3	759,3		12567,9	23,2	158,6
Петрівський	26,8	-4,9	101,9	34,4	7583,2	203,8	36528,1	34,1	115,2
Світловодський	14,8	-5,1	99,4	17,5	-2019	61	22122	23,2	532,6
Ульяновський	26,1	-39,5	116,6	18	10034,8	238,1	14066,1	30,9	115,2
Устинівський	14,7		99,3	16,3	17434,7		15673,5	21	289,6

Далі, для подальших розрахунків необхідно виконати нормалізацію початкових даних, щоб зробити їх однорідними. Для цього розраховуємо за кожним стовпцем таблиці середнє значення та стандартне відхилення показника. Нормалізацію даних, а також всі інші необхідні розрахунки, зручно виконати, використовуючи табличний процесор Microsoft Excel.

Наступним етапом розрахунків є побудова вектора інвестиційної привабливості. Він буде складатися з дев'яти елементів (по одному для кожного показника). При цьому в якості елемента вектора привабливості обирається максимальний елемент кожного стовпця (за винятком стовпців дестимулюючих факторів, з яких обирається мінімальний елемент). Саме цей вектор визначає особливості розвитку регіону.

Нарешті, розраховуємо відстань кожного рядка таблиці від вектора інвестиційної привабливості за формулою

$$D = \sqrt{\sum_{i=1}^9 (x'_i - x_i)^2}, \quad (1)$$

де D – відстань показників району до вектора привабливості;

x'_i - відповідний елемент вектора привабливості;

x_i - значення i -го показника для району.

За одержаними значеннями відстаней від вектору привабливості будується рейтинг регіонів за інвестиційною привабливістю. Рейтинг для даного прикладу

представлений у таблиці 2.

Таблиця 2 – Рейтинг районів Кіровоградської області за інвестиційною привабливістю за даними 2006 р.

Райони	Віддаль до інвестиційно привабливого показника	Рейтинг районів за інвестиційною привабливістю
м. Кіровоград	7,302473	1
м. Знам'янка	10,42612	7
м. Олександрія	11,81651	24
м.Світловодськ	10,82593	9
Бобринецький	11,27807	17
Вільшанський	11,98976	25
Гайворонський	11,17384	15
Голованівський	10,38678	5
Добровеличківський	10,39013	6
Долинський	11,00699	13
Знам'янський	11,62652	22
Кіровоградський	9,917671	2
Компаніївський	11,43097	19
Маловиськівський	10,93315	11
Новгородківський	10,97191	12
Новоархангельський	11,09082	14
Новомиргородський	10,91571	10
Новоукраїнський	10,35677	4
Олександрівський	10,42959	8
Олександрійський	10,30008	3
Онуфріївський	11,46138	20
Петрівський	11,25681	16
Світловодський	11,68	23
Ульяновський	11,48193	21
Устинівський	11,36779	18

Як видно з таблиці, найбільш привабливим для інвестицій є місто Кіровоград. Це пов'язано, перш за все з найбільшою серед усіх регіонів чисельністю населення, найбільшим обсягом освоєних інвестицій в основний капітал, найкращими фінансовими результатами основної діяльності, найбільшим обсягом експорту товарів та нарахованою заробітної плати. Досить неочікуваним є передостаннє місце в рейтингу, другого за чисельністю населення міста в області – Олександрії. Головна причина цього – рекордний обсяг заборгованості за заробітною платою (20247,1 тис. грн.)

Отже, головними перевагами даного методу є застосування стандартних методик розрахунків та використання популярного програмного забезпечення, що дає змогу широкого застосування методу. Якщо показники, що використовуються для оцінки інвестиційної привабливості, неоднаково важливі для формування привабливого інвестиційного клімату, необхідно просто ввести вагові коефіцієнти у формулу (1), саму систему показників досить просто можна змінювати. Це свідчить про високу ступінь адаптивності даної методики.

Список літератури

- 1 Конкурентні переваги територій у боротьбі за інвестиції / М. Дацишин, Р. Дацків, О.Микита, О. Мегеда, Р. Нижник, О. Чорний – К., 2004. – 44 с.
- 2 Пап В. Вдосконалення інвестиційної політики в країні та її вплив на розвиток інвестиційного процесу в регіоні // Регіональна економіка. – 2006. – №2. – С. 50-58

- 3 Інвестиційний менеджмент: Навчальний посібник / Гриньова В.М., Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П., Великий Ю.М. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 664 с.
- 4 Недержавний аналітичний центр Інститут Реформ. – ir.org.ua
- 5 Ольшанський О.В. Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості регіону. – www.biblioteka-ua.com

В современных условиях реальная оценка инвестиционной привлекательности региона и его составляющих является чрезвычайно важным элементом успешной инвестиционной политики. В статье рассмотрен метод оценки, базирующийся на установленных правительством показателях и учитывающий особенности экономического состояния региона.

In present-day situation the real valuation of investment attraction of the region and its constituents is an extraordinarily important element of successful investment policy. The article contains the method of valuation, based on activities, established by the government, which takes into account the peculiarities of the economic condition of the region.

УДК 332.87(447.46)

Н.М. Спаських, аспірант

Черкаський державний технологічний університет

SWOT- аналіз житлово-комунального господарства Черкаського регіону

В даній статті проаналізовано негативні чинники, що перешкоджають здійсненню позитивних змін у сфері ЖКГ, визначено шляхи їх подолання і виведення системи житлово-комунального господарства з кризи. Автором з метою виявлення основних напрямків реформування ЖКГ, визначення комплексу робіт по формуванню інвестиційного привабливого іміджу галузі проведено його функціональний аналіз.

житлово-комунальне господарство (ЖКГ), житлово-комунальна сфера, SWOT-аналіз, PEST-аналіз, можливості, загрози, сильні сторони, слабкі сторони, напрямки, реформування

Впровадження ринкових відносин у житлово-комунальне господарство неможливе без радикального перетворення всіх елементів системи управління: стратегії розвитку житлово-комунального господарства, організаційно-управлінської структури і важелів системи управління.

На основі узагальнення теоретичних розробок з проблем розвитку житлово-комунального господарства, серед яких варто виділити праці провідних вітчизняних та зарубіжних науковців: Леги Ю.Г. [1], Качали Т.М. [1], Чечетової Н.Ф. [1], Лебедева М.І. [2], Осипенко І.Н. [3], Дорофіївка В.В. [3], Жукова Д.М. [4] можна сформулювати деякі особливості цієї галузі регіонального господарського комплексу, які повинні бути повною мірою враховані в процесі удосконалення її організації. До їх числа мають бути віднесені такі: спрямованість на задоволення першочергових потреб населення; високий рівень комплексності; різноманітність форм підпорядкованості у територіальному розрізі; багатоланковість структури; специфічність критеріїв оцінки ефективності; висока залежність територіальної виробничої структури та організації управління від розмірів господарства; стохастичний характер процесів, що проходять у цій сфері господарювання.

Протягом років становлення незалежної України були зроблені численні спроби реформування житлово-комунальної сфери. Так, заходи, що приймалися з метою трансформації житлово-комунального господарства впродовж останніх тринадцяти років, дали деякі позитивні результати. Проте домінуючою тенденцією останніх років в цій сфері стало різке зростання тарифів і оплати населенням послуг ЖКГ. Доводиться констатувати, що глибокого реформування не відбулося. Це свідчить не тільки про критичний стан інфраструктури ЖКГ, але і про те, що за останні роки не були створені ні матеріальна база модернізації галузі, ні реальні механізми, здатні „запустити” цей процес. У зв’язку з цим висловлюються побоювання з приводу перспективності реформ в ЖКГ, необхідність яких загальноновизнана, як і той факт, що житлово-комунальне господарство давно стало гальмом розвитку економіки України [3].

Вищесказане свідчить про назрілу необхідність проаналізувати негативні чинники, що перешкоджають здійсненню позитивних змін у сфері ЖКГ, визначити шляхи їх подолання і виведення системи житлово-комунального господарства з кризи.

З метою виявлення основних напрямків реформування ЖКГ, визначення комплексу робіт по формуванню інвестиційного привабливого іміджу галузі необхідно провести його функціональний аналіз. Останній дозволяє визначити темпи і напрями розвитку, причинні зв’язки і взаємозв’язки функцій, резерви вдосконалення їх організації.

На першому етапі доцільно визначити цілі і стратегію, що дозволить сформулювати критерії для аналізу. Для цього, по-перше, необхідно визначити місію; по-друге, оцінити соціальні і етичні аспекти, за які галузь несе відповідальність в своїй діяльності; по-третє, встановити зв’язок між сильними і слабкими позиціями ЖКГ регіону, можливостями і ризиками, тобто здійснити SWOT-аналіз. Сильні сторони будуть являтися основою базової стратегії. Слабкі сторони визначають уразливість і необхідність коректуючих дій.

Основою для визначення стратегічних цілей є формулювання місії, яка для ЖКГ Черкаського регіону може бути визначена таким чином: „Сприяння підвищенню якості життя і добробуту населення шляхом надання громадянам і підприємствам якісних житлово-комунальних послуг у такий спосіб і у такому об’ємі, які відповідають високим професійним і етичним стандартам”.

Приналежність житлово-комунальних послуг до товарів першої необхідності і монопольне положення багатьох підприємств галузі на ринку обумовлюють необхідність забезпечення доступності даних послуг в межах соціальних норм всім верствам населення, високі вимоги до їх якості і необхідність регулювання тарифів на них [2].

В рамках SWOT-аналізу визначаються сильні сторони, слабкі сторони, можливості (сприятливі чинники), загрози (несприятливі чинники). Оскільки слабкі сторони зажадають докладнішого опису почнемо з можливостей і загроз.

1. Можливості:

- навчання персоналу;
- вдосконалення системи управління. Потенціалом формування альтернативних форм управління житловим фондом і ефективних форм власності в ЖКГ є створення різних форм об’єднань власників, зокрема, об’єднань мешканців в товариства власників житла (ТВЖ), які зможуть контролювати і витрати грошових коштів, і весь процес комунального обслуговування, вибирати структуру, яка надасть їм найбільш вигідні умови комунального обслуговування.;
- вдосконалення фінансування і ціноутворення;

- проведення заходів щодо ресурсозбереження;
- реалізація програми оновлення основних фондів;
- розвиток конкуренції в багатьох підгалузях.

Формування системи ринкових відносин в житлово-комунальній сфері передбачає, перш за все, формування умов для створення конкурентного середовища. Для цього повинні бути вирішені задачі: фінансового оздоровлення галузі; створення нормативно-правової бази з питань приватизації, концесії і довгострокової оренди об'єктів ЖКГ; підвищення інвестиційної привабливості галузі, у тому числі і за рахунок надання державних (бюджетних) гарантій приватним інвесторам; проведення збалансованої тарифний-цінової політики.

2. Загрози:

- повільне зростання або падіння доходів населення;
- наростаючий знос основних фондів;
- збільшення кількості аварій на об'єктах інфраструктури, обумовлених високим зносом основних фондів;
- саботаж населенням перетворень, що проводяться. Мається на увазі відсутність бажання не тільки виконувати необхідні дії, але і навіть сприймати інформацію про реформу.

3. Сильні сторони:

- стійкий високий попит на послуги, обумовлений їх приналежністю до товарів першої необхідності;
- великий об'єм технічних і технологічних інновацій, наукових розробок, застосування яких можливо в ЖКГ;
- фінансова, методична допомога держави в реалізації інвестиційних проектів.

Перехід від політики дотування або прямого фінансування з бюджетів відповідних рівнів до принципів самофінансування підприємств ЖКГ робить особливо актуальною зміну підходів до принципів оподаткування в житлово-комунальній сфері, особливо в період її реформування. В даний час підприємства ЖКГ є платниками практично всіх видів податків і від результатів їх фінансової діяльності багато в чому залежить рівень бюджетної забезпеченості конкретного регіону і муніципалітету. Але і самі підприємства ЖКГ потребують значних асигнувань, які складають до 40-50 % прибуткової частини місцевого бюджету. У зв'язку з цим все більш актуальним стає питання про зміну підходів до оподаткування у сфері ЖКГ, особливо в період реформування комплексу. Однією з найбільш гострих проблем є тягар постійно зростаючих податкових виплат, які приводять до зростання цін і тарифів і в основному перекладаються на населення. Так, за існуючими оцінками, податки в оплаті комунальних послуг складають близько 60 %. Багато в чому це пов'язано із значною часткою непрямих податків в загальній сумі оподаткування. Проблема згладжування існуючих відмінностей і стимулювання притоку інвестицій в житлово-комунальне господарство вимагає зміни режимів оподаткування [1].

4. Слабкі сторони.

Для виявлення слабких сторін ЖКГ необхідно проаналізувати проблеми, що виникають при його функціонуванні. Основними проявами проблем є:

- високий знос і низька ефективність основних фондів ЖКГ. Система функціонування житлово-комунального комплексу залишається неефективною, оскільки забезпечити здійснення модернізації ЖКГ і припинити зростання негативних тенденцій в галузі не вдалося. Кількість аварій і порушень в роботі комунальних об'єктів зросла за останні десять років в п'ять разів [4];

- недофінансування ЖКГ за існуючими тарифами. Одна з причин – макроекономічні диспропорції в економіці України, недооцінка фактора праці. Це знаходить вираз в невідповідності між темпами зростання цін на ресурси і на послуги ЖКГ і рівнем доходів населення. Названий чинник є джерелом цілого ряду серйозних проблем, що виникли в ході реформування ЖКГ, починаючи з труднощів впровадження системи адресного субсидування і закінчуючи проблемами заборгованості і фінансового оздоровлення підприємств ЖКГ;

- низька якість послуг, що надаються;

- повільне зростання реальних доходів населення. Вартість житлово-комунальних послуг (ЖКП) і їх реальна собівартість несумірні з доходами більшої частини громадян. Пропонована урядом для вирішення даного протиріччя програма адресних житлових субсидій неприйнятна в частині конкретних механізмів реалізації і недостатня для вирішення позначеної проблеми через не виправдано завищений поріг частки сукупного сімейного доходу, що спрямовується на оплату житла і житлово-комунальних послуг, перевищення якого дає право на отримання державної субсидії. Як показує аналіз, ні в розвинених країнах, ні в країнах з перехідною економікою оплата ЖКП не відіграє такої провідної ролі в бюджетах домогосподарств і коливається від 3,4%-3,7% (Фінляндія і Швеція) до 9,2 % (Австрія) сукупного сімейного доходу. За висновками фахівців, частка платежів за ЖКП не повинна перевищувати 10 % від сімейного доходу.

Причини виникнення проблем ЖКГ можна об'єднати в чотири групи: політичні, макроекономічні, проблеми менеджменту, виробничо-технологічні. Виділення цих проблем робить доцільним проведення PEST-аналізу (рисунок 1).

Політика		Економіка	
1.	Сильний державний вплив	1.	Велика частка витрат ЖКГ – витрати на паливо і енергію
2.	Вирішення політичних задач за рахунок зниження ефективності галузі	2.	Високий рівень неплатежів за надані послуги
3.	Недосконалість міжбюджетних відносин	3.	Відсутність прозорості і чітко налагодженої системи фінансування галузі
4.	Вибори державного і місцевого апарату управління	4.	Високий знос основних фондів
5.	Відсутність комплексного підходу до реформування житлово-комунального господарства		
Соціум		Технологія	
1.	Зміна в базових цінностях	1.	Державна технологічна політика
2.	Зміни в рівні і якості життя	2.	Значимі тенденції в сфері НДДКР
3.	Демографічні зміни	3.	Швидкість зміни і адаптації нових технологій

Рисунок 1 – PEST-аналіз тенденцій і чинників розвитку ЖКГ

Політика:

- Сильний державний вплив, обумовлений історичним розвитком, високою соціальною значущістю, монополізмом галузі.

- Необхідність активної участі держави в процесі реформування і забезпечення функціонування житлово-комунального господарства визначається тим, що ЖКГ є не просто однією з галузей економіки, а сферою життєзабезпечення населення, тобто чинником, що обумовлює стан національної безпеки. Найважливішим завданням держави, яка поєднує функції управління, регулювання, контролю і нагляду,

є технічна регламентація якості і надійності надання житлово-комунальних послуг. При реформуванні житлово-комунального господарства повинне бути забезпечене надання населенню мінімального набору житлово-комунальних послуг у всіх населених пунктах України. Тарифна і цінова політика держави в період реформування ЖКГ повинна бути спрямована як на забезпечення збалансованості економічних інтересів і можливостей виробників і споживачів послуг, так і на забезпечення взаємозв'язаності і взаємообумовленості цін і тарифів в ЖКГ і цінах (тарифів) в природних монополіях, виходячи з таких економічних показників, як рівень інфляції, реальне зростання доходів населення, нормативи рентабельності. Тому причини незадовільного ходу перетворень в житлово-комунальній сфері багато в чому обумовлені поспішним і далеко не завжди виправданим „відстороненням” держави від галузі ЖКГ і перекладанням його проблем, зокрема фінансових, на органи місцевого самоврядування. При цьому залишається відкритим питання, наскільки ефективною є бюджетна вертикаль, що забезпечує збалансованість витрат місцевих органів на ЖКГ і їх прибуткових джерел.

- Базовим елементом єдиної державної політики є створення системної законодавчої, нормативно-правової і методичної бази реформування ЖКГ. Разом з тим політика реформування ЖКГ не може базуватися на галузевому підході, вона повинна враховувати макроекономічні особливості нинішнього стану країни, а саме наявність структурних і цінових диспропорцій в економіці. Реформа ЖКГ, що проводиться ж в даний час, недостатньо пов'язана з проблемою структурних диспропорцій економіки України, зокрема диспаритету цін і доходів населення. Внаслідок цього рівень доходів і платоспроможність населення стають очевидним обмежувачем політики, що проводиться у сфері ЖКГ. Вирішити проблему може лише синхронізація проведення житлово-комунальної реформи з реформою доходів населення. Основою останньої могли б стати податкова реформа, активне регулювання з боку держави трудових відносин, реалізація програм боротьби з бідністю, перегляд політики доходів в сферах освіти, науки, охорона здоров'я, охорона правопорядку, програми створення робочих місць та ін.

- Незадовільний хід реформ неабиякою мірою обумовлений недосконалістю і неповнотою законодавства, що визначає основи функціонування даної сфери економіки, регулює проблеми власності, конкуренції, а також податкового і бюджетного законодавства.

Економіка:

- Основні зовнішні витрати для ЖКГ пов'язані з придбанням палива, електро- і теплоенергії. Динаміка цін на ці ресурси багато в чому визначає зміну тарифів.

- Низький рівень доходів населення, несвоєчасність виплат заробітної плати зумовлює високий рівень неплатежів і виникнення заборгованостей у підприємств ЖКГ. Успіх реформування багато в чому визначатиметься тим, наскільки повноцінно будуть фінансово забезпечені ті витратні зобов'язання по підтримці ЖКГ, які практично повністю переносяться на муніципальний рівень. В сучасних умовах коштів, що передбачаються в регіональних і місцевих бюджетах, часто недостатньо для відшкодування витрат підприємств ЖКГ. Вирішення задач реформи ЖКГ, в першу чергу, залежить від того, наскільки ефективно буде побудована бюджетна вертикаль, що забезпечує збалансованість витратних функцій, закріплених за кожним рівнем бюджетної системи, з прибутковими джерелами.

- Однею з основних причин кризи в ЖКГ є відсутність прозорості і чітко відлагодженої системи фінансування галузі, недостатній рівень інвестування, неефективне використання фінансових ресурсів.

Соціум:

- Зміна в базових цінностях.
- Зміни в рівні і якості життя.
- Демографічні зміни.

При реформуванні ЖКГ категорія довіри носить конкретний прикладний характер, оскільки в процесі перетворень підвищується роль і відповідальність населення і тому недовіра до базових структур, які здійснюють регулювання ЖКГ, викличе зростання соціальної напруженості, і, навпаки, довіра сприятиме залученню населення до управління житловим фондом.

Технологія:

- Державна технологічна політика.
- Значущі тенденції в області НДДКР.
- Швидкість зміни і адаптації нових технологій.

Таким чином, проведений аналіз дозволив виділити ряд принципових моментів, неврахування яких послужило основною причиною незадовільного ходу реформ в житлово-комунальному секторі. Очевидно, що деякі положення програми реформи ЖКГ, які реалізуються в даний час, потребують коректування і подальшого опрацювання.

Список літератури

- 1 Лега Ю.Г., Качала Т.М., Чечетова Н.Ф. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки / Ю.Г. Лега, Т.М. Качала, Н.Ф. Чечетова. – Черкаси: ЧДТУ, 2003. – 219 с.
- 2 Лебедєв М.І. Житлова політика України в умовах ринкових перетворень. – К.: Знання, 2000. – 125 с.
- 3 Осипенко И.Н., Дорофиев В.В. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве: Учеб. Пособие для студ. Вузов. – Харьков: Основа, 1999. – 352 с.
- 4 Жуков Д.М. Экономика и организация жилищно-коммунального хозяйства города: Учебное пособие для вузов/ Д.М. Жуков. - М.:ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. – 96 с.

В данной статье проанализированы негативные факторы, которые препятствуют осуществлению позитивных изменений в сфере ЖКХ, определенно пути их преодоления и выведения системы жилищно-коммунального хозяйства из кризиса. Автором с целью выявления основных направлений реформирования ЖКХ, определения комплекса работ по формированию инвестиционного привлекательного имиджа отрасли проведен его функциональный анализ

Negative factors which hinder realization of positive changes in the field of housing municipal economy are analysed in this article, certainly ways of their overcoming and destroying of the system of housing municipal economy from a crisis. An author with the purpose of exposure of basic directions of reformation of housing municipal economy, determination of complex of works on forming of investment attractive image of industry is conduct his functional analysis

Трансформація відносин власності

В даній статті автором визначено сутність категорій „власність”, „регіональна власність” і „приватизація”, виявлено особливості управління регіональною власністю в умовах формування ринкової економіки.

власність, трансформація, регіональна власність, приватизація, інституціоналізація, функції, напрямки

Інституціоналізація власності виражається в становленні різних нових форм, у юридичному закріпленні прав, визначає формування нових економічних умов господарювання. Під новими економічними умовами слід розуміти парадигму, в рамках якої стали категорії економічного мислення розглядаються в світлі впливу тенденцій глобалізації, інтеграції, транснаціоналізації, появи нових форм власності, їх переплетення, збільшення ролі інформації і нематеріальних (інтелектуальних) об'єктів в економічному розвитку. В зв'язку з цим, особливої актуальності набуває аналіз не стільки процесів, скільки підсумків трансформації власності з позиції структури і функцій, а також ефективне управління приватизованими і неприватизованими об'єктами з погляду забезпечення ефективних результатів їх діяльності.

Сучасне економічне середовище характеризується проявом нових тенденцій, що обумовлює вироблення нових підходів до управління власністю в регіоні. У сучасних умовах воно здійснюється під впливом нової економіки, детермінуючи концептуальні основи управління.

Роль форми власності в ефективності господарської діяльності регіону представлена дослідженнями таких авторів, як Хаустов Ю.І. [1], Клінова С.П. [1], Нікітіна Л.М. [1], Лепіхов О.В. [2], Камишанська М.О. [3], Гринчук В.Г. [4], Чечетов М.В. [5].

Об'єктом дослідження в даній статті є регіональна власність. При цьому під регіональною власністю розуміється вся сукупність матеріальних і нематеріальних об'єктів власності, розташованих на території регіону, а регіон розглядається як соціально-економічна система.

Метою даної роботи є визначення категорій „власність”, „регіональна власність” і „приватизація”, виявлення особливостей управління регіональною власністю в умовах формування ринкової економіки.

Перехід до нової форми організації влади, процес децентралізації державного управління в Україні, зумовив зміну функцій і методів управління власністю як в країні, так і на рівні регіону.

Трансформація відносин власності в умовах соціально-економічної ситуації, яка сформувалася на теренах України, являє собою спосіб вирішення протиріч планової економічної системи, основним з яких є адекватність основи, тобто державної власності, у цій системі. На нашу думку, трансформація державної власності – це процес її модифікації, обумовлений дією об'єктивних економічних законів.

Перш ніж приступити до розгляду досвіду трансформації відносин власності, доцільно виділити передумови до трансформації. Як було сказано вище, трансформація

виступає як спосіб подолання протиріч планової економічної системи, головним з яких була неадекватна частка державної власності. При цьому сама по собі висока частка державної власності не породжує необхідність трансформації, більш того, у даний час у ряді країн простежуються тенденції до збільшення частки державної власності. Протиріччя полягало в тому, що державна власність, як необхідна форма власності і як обов'язкова умова існування будь-якої держави висуває перманентну вимогу ефективного розпорядження.

Відомо, що єдиним „розпорядником” власності в умовах адміністративно-командної економіки є номенклатура. Даний факт очевидний і знаходить підтвердження в роботах багатьох економістів, соціологів і істориків. Незважаючи на достатню поширеність думки про те, що державний службовець керує державною власністю найбільш ефективно, дане питання залишається спірним. Однак, історичний досвід свідчить, що управління і розпорядження державною власністю в умовах планової економіки відбувалося неефективно, що виражалося у високих витратах на утримання управлінського апарату, низькою управлінською маневреністю, високою централізацією функцій управління. Більш того, одна з головних задач управління державною власністю – забезпечення формування передумов науково-технічного прогресу у вигляді комплексу загальзастосовних технологій, які після комерційної адаптації можуть забезпечити стратегічні конкурентні переваги вітчизняним фірмам, – не виконувалася.

До інших причин доцільності приватизації можна віднести наступні:

- нездатність механізму централізованого планування реагувати на коливання соціально-економічної системи й ефективно балансувати зростаючі потоки різного роду ресурсів;
- стабільне погіршення показників соціально-економічного розвитку країни поряд зі структурною кризою монополізованої економіки, орієнтованої на військово-промисловий комплекс;
- політична криза, що характеризувалася втратою владою реальних важелів управління;
- криза фінансової системи, що виразилася в нездатності податкової системи забезпечувати необхідний рівень доходів бюджету [4].

Таким чином, передумови до трансформації відносин власності являються істотними і достатніми, що дозволяє перейти безпосередньо до розгляду сутності процесу трансформації відносин власності в регіоні.

Початковим етапом трансформації відносин власності прийнято вважати вибір напрямків перетворень. Ґрунтуючись на вищесказаному, можна стверджувати, що лібералізація відносин власності в країні була очевидним і обґрунтованим напрямком.

Як інструмент трансформації відносин власності була використана приватизація, як найбільш радикальний спосіб роздержавлення економіки.

Згідно Закону України „Про приватизацію державного майна” під приватизацією державного майна (далі – приватизація) розуміють відчуження майна, що перебуває у державній власності, і майна, що належить Автономній Республіці Крим, на користь фізичних та юридичних осіб, які можуть бути покупцями відповідно до цього Закону, з метою підвищення соціально-економічної ефективності виробництва та залучення коштів на структурну перебудову економіки України [6].

Розкриття сутності і спрямованості трансформації відносин власності можливо в рамках теоретичного визначення приватизації. Так, як економічна категорія приватизація розглядається як „сукупність відносин, що виникають у зв'язку з

передачею державної власності за плату або безоплатно в індивідуальну або колективну приватну власність з метою підвищення ефективності виробництва і підвищення на цій основі суспільного добробуту” [1]. Дане визначення, проте, викликає ряд заперечень, пов’язаних з тим, що підвищення ефективності виробництва не є єдиною метою, що обумовлює необхідність зміни власника. Зміна власника може бути продиктована необхідністю скорочення апарату управління і витрат на його утримання, необхідністю стимулювання конкуренції.

Грунтуючись на приведених вище визначеннях приватизації, можна стверджувати, що даний процес має своє практичне значення, що виражається в рішенні ряду задач, які включають у себе: створення сприятливого економічного середовища для розвитку бізнесу, особливо в реальному секторі економіки, залучення в оборот максимальної кількості об’єктів державної власності, оптимізація її структури, включаючи структуру участі держави в господарських товариствах, зменшення бюджетних витрат на управління державним майном. Крім того, задачею приватизації є залучення інвестицій у реальний сектор, створення широкого спектру ефективних власників і формування більш ефективної структури горизонтальних і вертикальних зв’язків у реальному секторі.

У контексті даного дослідження доцільно виділити ряд специфічних функцій приватизації як засобу трансформації відносин власності:

- ідеологічна (приватизація з’являється як засіб досягнення політичних цілей визначеної групи осіб);
- соціально-політична функція приватизації в трансформаційний період передбачає перебудову системи, що викликає загострення протиріч між правлячими силами;
- фінансова функція, що полягає в покритті дефіциту бюджету, який супроводжує процес трансформації, за рахунок засобів, які надходять від приватизації державного майна, під час відсутності можливості використовувати інші джерела.

Приватизація повинна здійснюватися на основі таких принципів:

- законності;
- державного регулювання та контролю;
- надання громадянам України пріоритетного права на придбання державного майна;
- надання пільг для придбання державного майна членам трудових колективів підприємств, що приватизуються;
- забезпечення соціальної захищеності та рівності прав участі громадян України у процесі приватизації;
- продажу об’єктів приватизації з урахуванням їх індивідуальних особливостей виключно за кошти;
- пріоритетного права трудових колективів на придбання майна своїх підприємств;
- створення сприятливих умов для залучення інвестицій;
- додержання антимонопольного законодавства;
- повного, своєчасного та достовірного інформування громадян про порядок приватизації та відомості про об’єкти приватизації;
- врахування особливостей приватизації об’єктів агропромислового комплексу, гірничодобувної промисловості, незавершеного будівництва, невеликих державних підприємств, підприємств із змішаною формою власності та об’єктів науково-технічної сфери;

- застосування переважно конкурентних способів у разі:
- приватизації невеликих державних підприємств, законсервованих об'єктів та об'єктів незавершеного будівництва, підприємств торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування населення, готельного господарства, туристичного комплексу;
- продажу акцій відкритих акціонерних товариств, створених на базі середніх та великих підприємств [6].

Існує досить поширена думка, що трансформація відносин власності приведе до формування ринкової економіки. Однак, незважаючи на приватизацію багатьох державних підприємств, проблема формування конкурентних і правових основ функціонування ринкового господарства поряд із проблемою державного регулювання в цій сфері залишилася невирішеною. Більш того, фахівці Інституту економічних досліджень та політичних консультацій відзначають, що процес трансформації відносин власності не привів до підвищення ефективності економіки в зв'язку з відсутністю адекватних змін в інституціональній сфері [7].

У контексті мети дослідження необхідно розглянути питання про те, як торкнулася реформа регіонального рівня. Роздержавленню була піддана державна власність на трьох рівнях:

- державна власність;
- регіональна власність;
- муніципальна власність [2].

Проведення приватизаційної реформи трансформувало інституціональну структуру України. Однак трансформація відносин власності не пов'язувалася з розширенням ринкових відносин, що безсумнівно повинно бути базовим при переході до ринкового типу господарювання. Формування власності регіонів відбувалося по залишковому принципу: стратегічно важливі об'єкти залишалися у державній власності, ті об'єкти, що відносилися до міського або районного підпорядкування, перейшли в муніципальну власність, а ті, котрі не відповідали жодній з названих вимог залишилися у власності регіонів. Таким чином, регіони не тільки виявилися обтяжені майном, але і втратили контролюючу функцію над підприємствами. До числа негативних факторів потрібно віднести також неможливість впливу на приватизаційні процеси на рівні регіону.

Нині національна економічна система відчуває потребу в реформі державної власності не за допомогою збільшення або скорочення об'єктів державної і регіональної власності, а поглибленого наукового обґрунтування й удосконалювання функцій держави в економіці трансформаційного періоду. В даний час трансформація відносин власності багато в чому пов'язана з технологічним прогресом, що обумовив формування нової економіки.

Підводячи підсумок, можна зробити наступні висновки. У рамках комплексного підходу, що, на думку автора, найбільш адекватно розкриває сутність і зміст досліджуваної категорії, було сформульоване визначення власності. Відповідно до нього власність представляється як багатоаспектна категорія, яка характеризує відносини між суб'єктами з приводу присвоєння і відчуження засобів виробництва й економічних благ, що реалізується через процес суспільного відтворення. Традиційне економічне мислення ототожнює регіональну власність як об'єкт управління з матеріальним майном. Автор підкреслює й обґрунтовує необхідність включення в процес управління як об'єкт нематеріальної, зокрема інформаційної, складової [3].

Одним із передумов, що обумовили виникнення регіональної власності в сучасному її розумінні стала трансформація відносин власності, реалізована у формі приватизації. При цьому об'єкти регіональної і муніципальної власності були сформовані по залишковому принципу, а приватна власність, яка знову з'явилася, виявилася поза діючим контролем з боку держави, що підривало ефективність управління регіональною власністю в цілому. Перспективні напрямки трансформації відносин власності пов'язуються з технологічним прогресом, що обумовив формування нової економіки ринкового типу.

Список літератури

- 1 Хаустов Ю.И., Клинова С.П., Никитина Л.М. Собственность в транзитивной экономике. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2001. – 416 с.
- 2 Відносини державної власності на засоби виробництва у перехідній економіці: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / О.В. Лепіхов; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2002. – 15 с.
- 3 Державна власність у трансформаційній економіці України: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / М.О. Камишанська; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2004. – 20 с.
- 4 Економічні проблеми реформування відносин власності в Україні в світлі зарубіжного досвіду: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / В.Г. Гринчук; Одес. держ. екон. ун-т. – О., 2001. – 18 с.
- 5 Чечетов М. Трансформація відносин власності в Україні (правовий аспект) // Економіка України. – 2004. – №9. – С.4-14.
- 6 Закон України „Про приватизацію державного майна” // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 1992. – № 24. – с. 348.
- 7 www.ier.kiev.ua

В данной статье автором определена сущность категорий „собственность”, „региональная собственность” и „приватизация”, обнаружены особенности управления региональной собственностью в условиях формирования рыночной экономики.

In this article by an author certainly essence of categories „ownness”, „regional ownness” and „privatization”, found out the features of regional property management in the conditions of forming of market economy.

Впровадження систем автоматизації обліку на підприємстві

В статті розглянуто використання нових понять при розробці проектів автоматизації обробки облікової інформації що дає можливість дотримуватись найважливіших методологічних вимог, виконання яких є одним з основних факторів підвищення ефективності автоматизації обробки облікової інформації.

система генерації, автоматизовані робочі місця, локальна обчислювальна мережа, потік облікової інформації, інформаційний процес, програмний продукт, мережева економічна комп'ютерна системи

Внутрішні та зовнішні умови діяльності малих підприємств, необхідність підвищення рівня оперативності управління в ринковому середовищі, примушують їх комп'ютеризувати обліково-аналітичну роботу.

Питання автоматизації обліку розглядали багато відомих вчених: З.В. Задорожний, Кропивко М.Ф., Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, В.Ф. Палій, Н.Г. Чумаченко та ряд інших науковців.

Проте впровадження комп'ютерної техніки і технологій – складний процес, який пов'язаний як з необхідністю підвищення комп'ютерної грамотності управлінського та облікового персоналу, вимог до технологічної дисципліни роботи з документами, так і з суміщенням функціональних обов'язків з обліку, аналізу, контролю, а в деяких випадках і планування.

З моменту початку широкомасштабного процесу переведення облікових задач з великих ЕОМ (класу ЕС) на ПЕОМ основною ланкою в автоматизації обліку стали автоматизовані робочі місця (АРМ). Автоматизація облікових робіт на великих ЕОМ з централізованою обробкою даних має ряд властивостей, що не дають змоги вийти за межі автоматизації суто рутинних робіт. З переходом на АРМ на базі ПЕОМ були пов'язані сподівання виходу за межі автоматизації суто рутинних робіт і забезпечення обліковою інформацією всіх ланок управління. Досягнуті результати у цій галузі свідчать про те, що сподівання не виправдались.

Вивчення цієї проблеми на підприємствах України показало, що фактично відбувається тільки заміна технічної бази. Установлення ПЕОМ на робочому місці фахівців відповідних підрозділів (бухгалтерії, планового відділу та ін.) і функціонування її в автономному режимі розглядається як впровадження АРМ.

Про те, такий підхід до створення АРМ суперечить класичному визначенню АРМ. На думку деяких вчених доцільно подібну автоматизацію розглядати не як АРМ, а як автономне, частково автоматизоване робоче місце, впровадження якого дає змогу розв'язувати лише проблему залучення працівників управління до ПЕОМ. Загалом, такий стан на підприємствах можна розглядати як тимчасовий, перехідний етап автоматизації.

Поза рамками автоматизованої системи управління підприємством, де необхідна взаємодія управлінців різного профілю, впровадження автономних ПЕОМ, на нашу

думку, безперспективне. Це обумовлюється тим, що при автономному режимі експлуатації ПЕОМ в окремих підрозділах, наприклад у бухгалтерії, по-перше, немає можливості багатоцільового використання інформації, яку обробляють, по-друге, у функціональних працівників значно збільшується обсяг специфічної, не властивої їм роботи, пов'язаної з експлуатацією ПЕОМ (введення всіх даних, контроль їх, організація ведення масивів інформації, забезпечення збереження інформації, що накопичується, періодичне оновлення або модернізація програмного забезпечення та ін.). Це призводить до того, що вся додаткова робота виконується у мінімально можливому обсязі, що в свою чергу призводить скорочення обсягів інформації, яка обробляється. Фактично відбувається повернення до ідеології організації немеханізованої обробки інформації, проте в перекладанні на технічну основу ПЕОМ.

Результатом такої автоматизації, як показало обстеження підприємств, є:

- наявність великого парку ПЕОМ, розкиданих по цехах, функціональних відділах і кабінетах керівників, не пов'язаних логікою спільною користування;
- відсутність прикладних програмних засобів, що дають змогу при об'єднанні ПЕОМ у мережу зробити з них єдину інформаційну систему;
- залучені без віддачі великі кошти на придбання ПЕОМ і локального програмного забезпечення;
- розчарування керівників і користувачів різного рівня у черговому етапі автоматизації і використання ПЕОМ.

Основною причиною того, що неефективний перехідний етап автоматизації затягнувся, є відсутність розуміння методологічних передумов, які визначають логіку розвитку автоматизації обробки даних на основі ПЕОМ, і, як наслідок, розпорошення і нерозумне використання коштів, виділених на розвиток її.

Цілком зрозуміло, що оснащення підприємств ПЕОМ пов'язано насамперед з бажанням поліпшити інформаційне обслуговування і забезпечити оперативне одержання даних про фактичне становище господарського об'єкта. У зв'язку з цим методологія формування бази облікових даних визначає етапи і характер розвитку процесу автоматизації управління в цілому.

Виходячи з нових технічних можливостей методологія формування бази облікових даних ґрунтується на ряді вихідних передумов:

По-перше. У рамках взаємодіючих АРМ потік облікової інформації слід розглядати як цілісну сукупність даних, які є результатом виконання всіх видів облікових робіт — управлінського, фінансового і статистичного обліку. Наприклад, сукупність АРМ локальної обчислювальної мережі (ЛОМ), що забезпечує автоматизацію управління трудовими ресурсами підприємства, формує потік облікової інформації, який відображує приймання і переміщення кадрів, трудові нормативи, табельний облік, розрахунки заробітної плати, узагальнені показники використання трудових ресурсів. Отже, сукупність АРМ, об'єднаних у ЛОМ, забезпечує взаємодію фахівців різних структурних підрозділів підприємства: відділу кадрів, табельного апарату, бухгалтерії, відділу праці і заробітної плати, бюро праці і заробітної плати цехів. У зв'язку з цим системи автоматизації в рамках ЛОМ не можна розглядати як системи обробки даних тільки бухгалтерського або будь-якого іншого обліку. Однозначно передбачається об'єднання всіх видів обліку.

По-друге. Сукупність АРМ, об'єднаних у ЛОМ, є складною просторовою системою, яка забезпечує раціональну організацію робочих місць реєстрації і введення інформації, а також робочих місць фахівців, які використовують цю інформацію відповідно до реальної організаційно-технологічної структури підприємства. В

ідеальному випадку інформацію слід реєструвати і вводити безпосередньо на місцях її виникнення. При цьому вона має бути доступною для користувачів (споживачів) безпосередньо на їхніх робочих місцях.

По-третє. Взаємодія АРМ в ЛОМ при формуванні потоку облікової інформації - це складний динамічний процес, що передбачає синхронізацію всіх дій фахівців, які готують певну сукупність облікових даних, а також додержання певної пропорційності і розмірності розвитку "інформаційної потужності" кожного АРМ.

Реалізація зазначених передумов передбачає потребу створення "виробу", аналогічного складним технічним системам, наприклад, корабля. Спорудженню корабля передус великий обсяг "паперової" роботи — випуск документації. Цілком очевидно, що тільки на основі проектної, технологічної та іншої документації можна організувати роботу фахівців різного профілю і одержати в підсумку бажаний виріб.

Успішна автоматизація обліку неможлива без вирішення проблеми документування. Разом з тим, у цій галузі спостерігається криза. Порядок документування, який було встановлено раніш для методу проектування за завданнями і централізованої обробки інформації у відділах АСУП, в умовах експлуатації ЛОМ не підходить. Він був орієнтований виключно на проведення трудомістких розрахунків і випуск табуляграм для конкретних працівників управлінського апарату, проте практично не впливав на організацію інформаційної взаємодії фахівців у сфері управління.

Вирішення кризової ситуації, що склалася можливе на основі уточнення застосовуваного понятійного апарату у напрямі відображення особливостей сучасної методології автоматизації обліку і введення нових (додаткових) проектних документів, де б це мало своє відображення.

Потік облікової інформації можна розглядати як один з "продуктів" переробки інформації у ЛОМ. У цьому аспекті сам процес переробки подібний до технологічного процесу виробництва будь-якої продукції. Враховуючи таку подібність можна запозичити і той досвід, який накопичено у машинобудуванні при проектуванні технологічних процесів.

Для реалізації такого підходу пропонується використовувати поняття "інформаційний процес", як процес одержання певного змістовно цілісного (повного) набору даних (аналогічно виробництву продукції). У цьому аспекті інформаційний процес є певною послідовністю (сукупністю) операцій з перетворення інформації, що виконуються на АРМ фахівцями різних підрозділів підприємства (цехів, складів, служб), об'єднаних в обчислювальну мережу. В даному випадку, під інформаційною операцією розуміють частину інформаційного процесу, що ініціюється на АРМ і забезпечує до переходу на наступну операцію досягнення певної часткової мети в обробці інформації (надання значень певній групі реквізитів, відбір даних та ін.).

Кожній інформаційній операції, що реалізується програмним модулем, відповідає рядок головного меню АРМ. Програмний модуль може мати також своє меню, яке задає порядок виконання певних дій з обробки даних. Аналогом цього є технологічні переходи, з яких складається технологічна операція.

Стан інформації на виході інформаційного процесу розглядають як "кінцевий продукт". Інформаційний процес по суті є "виробництвом" цілісних наборів даних, об'єднаних загальним змістовим значенням.

Документ, який описує технологію одержання "кінцевого продукту" на виході інформаційного процесу, є технологічною картою інформаційного процесу. Її аналогом є маршрутно-технологічна карта, яка застосовується в машинобудуванні. Технологічна

карта інформаційного процесу визначає склад операцій, зміст їх, місце виконання і становище серед інших операцій у складі інформаційного процесу.

Сукупність автоматизованих процесів, що належать до певної галузі економічної діяльності підприємства, являють собою системи автоматизації (СА). СА здатна самостійно впроваджуватися і функціонувати на підприємстві (без інших СА), забезпечуючи при цьому завершеність управлінських процесів.

У складі мережевої економічної комп'ютерної системи (ЕКОС) можуть бути виділені СА, що охоплюють такі галузі економічної діяльності: працю; предмети праці; засоби праці; продукцію підприємства; фінанси; результати діяльності.

Характеристика кожного АРМ систем автоматизації ЕКОС може бути представлена тільки у контексті взаємодії його з іншими АРМ. У процесі створення ЕКОС розробляється деяка модель, що відображує розподіл функціональних обов'язків між працівниками підприємства. Відповідно до цієї теоретичної моделі визначають склад АРМ і інформаційне поєднання їх, що знаходить своє відображення в технологічних картах інформаційних процесів.

АРМ, сформовані на основі теоретичної моделі, - це логічні АРМ, за якими закріплюють повний набір інформаційних операцій, що реалізують або окремі інформаційні процеси, або фрагменти їх (сукупності операцій, що входять до складу певних частин інформаційних процесів). Багатоопераційний інформаційний процес, як правило, виконується сукупністю АРМ, що теоретично відображується поняттям "ланцюг АРМ".

У процесі впровадження ЕКОС на підприємствах розподіл (закріплення) функцій між посадовими особами може бути іншим, відрізнятися від прийнятої теоретичної моделі. Це визначається організаційною структурою конкретного підприємства, можливостями впровадження ЛОМ певної конфігурації та іншими факторами. У зв'язку з цим виділяють поняття фізичного АРМ, яке формується встановленням на конкретній робочій станції програмних модулів одного або кількох логічних АРМ.

Процес перетворення логічних АРМ у фізичні являє собою генерацію ЕКОС.

Система генерації ЕКОС — це сукупність програмних засобів, що дає змогу здійснювати автоматизованим способом компонування фізичних АРМ (відповідно до умов конкретного підприємства) із створених на стадії проектування логічних АРМ.

Система генерації включає в себе засоби автоматизованого опитування замовника і формування конкретного "замовлення" залежно від структури управління, що склалася на підприємстві, закріплення функцій за посадовими особами, а також від кількості на підприємстві технічних засобів (одиниць ПЕОМ).

Результатом роботи системи опитування є документ (файл), що визначає, сукупність інформаційних операцій (програмних модулів), які встановлюються на кожному фізичному АРМ.

Результатом роботи системи генерації ЕКОС є дискета, на якій скомпоновані (зібрані) програмні модулі, що підлягають встановленню на конкретному фізичному АРМ, а також сформовано головне меню цього АРМ.

Отже, використання нових понять при розробці проектів автоматизації обробки облікової інформації дає можливість дотримуватись найважливіших методологічних вимог: розглядати потік облікової інформації як цілісну сукупність даних, що формуються при здійсненні всіх видів облікової роботи; враховувати просторову структуру організації робочих місць; забезпечувати синхронізацію всіх дій фахівців, що формують облікові дані і потребу дотримання певної пропорційності і розмірності

розвитку кожного АРМ. Виконання зазначених методологічних вимог — це один з основних факторів підвищення ефективності автоматизації обробки облікової інформації.

Список літератури

- 1 Бутинець Ф.Ф., Івахненко С.В. Інформаційні системи бухгалтерського обліку. Курс лекцій. Навчальний посібник для студентів спеціальностей 7.050106 «Облік і аудит». - Житомир: ЖІТІ, 1997. – 304 с.
- 2 Волков С.М., Романов А.М. Организация машинной обработки экономической информации.- М.: Финансы и статистика, 1988.
- 3 Галатенко В. Информационная безопасность: обзор основных положений // Компьютерное обозрение. – 1996. - №1. – С. 16-26.
- 4 Гольдберг Е.Я. Автоматизация аудиторской деятельности в программе «Помощник аудитора» (принципы построения компьютерных аудиторских систем, концепция построения компьютерной аудиторской системы «Помощник аудитора», методика аудита) // Аудит и финансовый анализ, - 2000. - №3. – С.173.
- 5 Кропивко М.Ф., Козак М.І., Похіленко Е.П., Романова Е.П. Основи архівно-комп'ютерної форми обліку / За ред. Саблука П.Т. – К.: ІАЕ УААН, 2004. – 131 с.

В статье рассмотрено использование новых понятий при разработке проектов автоматизации обработки учетной информации что дает возможность придерживаться важнейших методологических требований, выполнение которых является одним из основных факторов повышения эффективности автоматизации обработки учетной информации.

In the article, using of new concepts is considered for development of projects of automation of treatment of accounting information that enables to adhere to the major methodological requirements implementation of which is one of basic factors of increase of efficiency of automation of treatment of accounting information.

УДК 631.164.23:330

П.А. Стецюк, канд. економ. наук

ІНЦ «Інститут аграрної економіки УААН»

Дискусійні питання аналізу інвестицій сільськогосподарських підприємств

Проаналізовані теоретичні та практичні аспекти застосування сучасних методів аналізу реальних інвестицій в управлінні інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств та обґрунтовані напрями вирішення окремих дискусійних питань.

інвестиції, сільськогосподарські підприємства, дисконтовані грошові потоки, чиста теперішня вартість, внутрішня норма доходності

Одним з негативних наслідків переходу сільськогосподарських підприємств на ринкові методи господарювання стало суттєве погіршення якісних та кількісних параметрів їх матеріально-технічної бази. Одночасно в нових умовах значно підвищились вимоги до забезпечення конкурентоспроможності, основою якої є високий рівень технологічного та ресурсного забезпечення суб'єктів господарювання. Ці та інші чинники вимагають активізації їх інвестиційної діяльності. Важливе

значення в контексті вирішення такого завдання має адекватна система методів і процедур прийняття та реалізації управлінських рішень щодо здійснення реальних інвестицій.

Вивчення спеціальної літератури свідчить, що питання аналізу реальних інвестицій представляють великий науковий інтерес як для вітчизняних, так і для зарубіжних науковців. Суттєвий вклад у вирішення питань цієї предметної сфери економічних досліджень внесли вітчизняні автори І.О.Бланк, В.М.Геєць, М.С.Герасимчук, А.Ф.Гойко, М.І. Кісіль, О.В.Мертенс, А.А.Пересада, П.Т.Саблук, В.П.Савчук. Серед зарубіжних авторів ґрунтовні дослідження питань проблеми аналізу інвестицій здійснили В.Беренс, Г.Бірман, С.Брігхем, М.Бромович, Б.Класс, Л.Крушвиц, П.Х. Хавранек, В.Шарп, С.Шмідт.

Не зважаючи на те, що проблематика оцінки та аналізу реальних інвестицій має фундаментальну теоретичну, методологічну та методичну основу, залишається значна частина питань, які носять дискусійний характер і потребують подальших досліджувались. В їх числі: відсутність однозначності в інтерпретації економічного змісту окремих показників (критеріїв) оцінки доцільності та ефективності інвестицій; розбіжності в застосуванні прийомів і методів розрахунку останніх; прийнятності та доцільності використання запропонованих західною фінансовою теорією моделей і методів оцінки в практиці управління інвестиційною діяльністю вітчизняних підприємств.

Мета статті – аналіз проблемних теоретичних та практичних аспектів застосування сучасних методів аналізу реальних інвестицій в управлінні інвестиційною діяльністю для обґрунтування напрямів їх вирішення.

Інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств хоч і не носить перманентного характеру, однак здійснюється регулярно. Це потребує розробки й впровадження методів і процедур оцінки доцільності та ефективності здійснення інвестицій. Крім того, вони мають практичне значення для моніторингу, контролю та регулювання інвестиційного процесу на всіх фазах життєвого циклу здійснюваних підприємством проєктів.

Інвестування в реальні активи вимагає залучення значних за обсягами фінансових ресурсів, отримання яких в ринкових умовах відбувається на основі платності. Капіталізація фінансових ресурсів в процесі інвестування пов'язана із вилученням їх на певний час з господарського обороту, трансформацією активів підприємства з більш ліквідної у менш ліквідну форму, з втратою споживчих якостей капіталу, накопиченого на попередніх етапах діяльності підприємства. Це суттєво впливає як на фінансовий стан підприємства, так і на можливі наслідки схвалюваних рішень. Враховуючи значний часовий період процесу інвестування та експлуатації створених в результаті цього активів, об'єктивний характер в такій ситуації має чинник невизначеності. Тому управління інвестиційним процесом підприємства є досить складною та відповідальною сферою фінансового менеджменту.

Теоретичний базис інвестиційного аналізу складає сукупність логічних та фундаментальних узагальнень про досвід інвестиційної практики підприємств, які ґрунтуються на глибокому розумінні закономірностей цього процесу та його значення в життєдіяльності підприємства. Він розкриває суть, цілі, основні завдання, інструменти та послідовність етапів здійснення планових, прогнозних та аналітичних процедур в процесі обґрунтування, прийняття та реалізації управлінських рішень щодо реалізації інвестицій.

Аналіз літературних джерел показує, що в сучасній західній фінансовій теорії аналіз та оцінка ефективності інвестицій базується на декількох теоріях (гіпотезах, моделях) та концепціях, обґрунтованих у більшості випадків лауреатами Нобелівської премії по економіці переважно у другій половині XX століття. До їх числа, в першу чергу, відносять: теорію (гіпотезу) досконалих ринків капіталу, концепцію дисконтованих грошових потоків, теорію структури капіталу (джерел фінансування), теорію портфеля, модель оцінки доходності капітальних активів (САРМ).

Очевидно, що постулати та припущення, на яких базуються зазначені теорії, не може забезпечити жоден реально існуючий фінансовий та інвестиційний ринок. Однак, на переконання багатьох зарубіжних авторів, запропоновані цими теоріями моделі та методологічний апарат, мають беззаперечне практичне значення. І хоч в останні роки у більшості з цих теорій з'явилась широка критичну літературу, тим не менше факт їх домінування очевидний, а число прихильників поповнюється за рахунок науковців пострадянських країн.

Аргументацією в цьому випадку виступає досконалість внутрішньої логіки методів аналізу інвестицій та їх апробація і широке використання в практиці зарубіжних підприємств. В багатьох публікаціях стверджується, що методам оцінки ефективності за дисконтованими грошовими потоками немає альтернативи, а в якості кращого серед них називають метод чистої теперішньої вартості (*NPV*). В практиці управління навпаки – перевагу віддають методу внутрішньої норми доходності (*IRR*) в тричі більше підприємств, ніж методу *NPV* [1]. Іншим методам аналізу інвестицій, на думку авторів академічних підручників, не варто приділяти уваги. На користі цієї рекомендації приводиться така аргументація: «різні методи розрахунку коефіцієнтів окупності час від часу використовуються при оцінці проектів, але всі ці методи мають серйозні недоліки, тому ми їх не розглядали» [2]. Подібну частоту використання показників оцінки інвестицій можна зустріти й в інших публікаціях [3].

Цікаво відмітити те, що інформація, яка носить альтернативний характер і спростовує попередні твердження, не помічається вітчизняними дослідниками. Відомий фахівець з управління фінансовою діяльністю підприємств Альфред М. Кінг свідчить: «опитування, проведені в 70-х та 80-х і навіть в 90-х роках, показали, що більшість комерційних організацій продовжують використовувати в даний час дискредитований (підкреслено нами – ПС) простий метод окупності» [4]. Такий підхід, на думку Альфреда М. Кінга, пояснюється раціоналізмом керівників підприємства. Крім того, на практиці метод оцінки із застосуванням дисконтованого грошового потоку приводить до прийняття поганих рішень [5].

На недосконалість методів оцінки інвестицій, що базуються на дисконтованих грошових потоках, вказує відомий американський теоретик з стратегічного управління Ігор Ансофф. Він віддає перевагу нормі віддачі від інвестицій на тій підставі, що вона є « 1)...загальним і широко використовуваним засобом виміру ефективності бізнесу; 2) на відміну від інших показників дозволяє обійти поки ще невирішену проблему визначення факторів, які впливають на норму дисконту для використання капіталу в майбутньому; 3) норма віддачі від інвестицій є зручним засобом для порівняння проектів в різних сферах бізнесу» [6].

Доцільність застосування цих методів оцінки ефективності інвестицій у вітчизняній практиці інвестиційного аналізу, на наш погляд, визначається не їх внутрішньою логікою та статистикою про частоту застосування в практиці зарубіжних підприємств, а забезпечуваними ними перевагами у порівнянні з іншими методами. Відомо, що критерієм істини є практика. Стосовно економічної науки, на думку

лауреата Нобелівської премії з економіки М.Фрідмена, таким критерієм виступає точність, з якою запропоновані наукові гіпотези та інструменти можуть прогнозувати розвиток економічних явищ в майбутньому. А для оцінки альтернативних наукових гіпотез «...існує два важливі зовнішні стандарти для порівняння. Одним з них служить точність, що досягається альтернативною теорією, з якою порівнюється дана теорія і яка у всіх інших відношеннях має рівні підстави для того, щоб бути прийнятою. Другий стандарт з'являється тоді, коли існує теорія, про яку відомо, що вона дає кращі передбачення, але при більших витратах. Тоді переваги більшої точності, яка залежать від поставлених цілей, повинні урівнюватись з витратами на її досягнення» [7]. Тому емпіричне підтвердження правильності методу має більше значення, а ніж будь-яка система наукової аргументації.

Відомо, що більшість рекомендованих до практичного застосування оціночних критеріїв інвестицій, побудовані на дисконтованих грошових потоках, не завжди забезпечують переваги, якими їх наділяють прихильники. Крім того, між окремими з них досить часто виникають конфлікти інтерпретації. Один критерій свідчить про доцільність та ефективність реалізації інвестицій, інший – про його неприйнятність. Свідченням цього є те, що всі серйозних досліджень з теорії інвестиційного аналізу приділяють значну увагу розгляду конфлікту між чистою теперішньою вартістю (*NPV*) та внутрішньою нормою доходності (*IRR*).

Не викликає заперечень той факт, що методи *NPV* та *IRR* мають свої цілком очевидні переваги. Зокрема, це стосується їх високої інформативності. Можна з певністю стверджувати, що їх застосування більш прийнятне у порівнянні з іншими методами оцінки у випадку вибору між альтернативними інвестиціями. Однак немає ніяких підстав рекомендувати для практичного використання виключно ці методи.

Які б досконалі моделі та алгоритми розрахунку показників ефективності інвестицій не пропонувались в науковій літературі, без чіткого розуміння їх суті важко довести доцільність їх практичного використання. В інтерпретації економічного змісту основних показників оцінки ефективності інвестицій нині спостерігається значна варіація поглядів. Так, *NPV* розглядається як: сума, на яку зросте доход акціонерів (власників) [8]; міра росту вартості акцій фірми, який відбудеться, коли ринок визнає про схвалення проекту [9]; величина, на яку збільшиться добробут акціонерів (власників) фірми [10]; максимальна сума (у випадку відсутності податків), яку може заплатити фірма за можливість інвестувати капітал без погіршення свого фінансового стану [11].

З огляду на вітчизняну практику, майже всі з наведених інтерпретацій потребують додаткової аргументації. Зокрема, у відповідності з статутами переважної більшості підприємств їх стратегічною фінансовою метою є забезпечення прибуткової діяльності, а не зростання ринкової вартості чи добробуту співвласників. Заперечення, що прибуткова діяльність є основою зростання ринкової вартості підприємств та добробуту його співвласників, спростовується існуючою політикою розподілу доходів вітчизняних підприємств.

Слід сказати, що й серед західних спеціалістів немає однастайності щодо економічного змісту показника *NPV*. Так, відомий німецький професор Лутц Крушвіц вважає, що він сам по собі не є показником, якій підлягає економічній інтерпретації. На його думку, це лише хороший «компасом» для прийняття інвестиційних рішень, оскільки максимізація *NPV* одночасно веде до максимізації залишкової вартості майна (накопичення) і до максимізації рівня вилучення (споживання) [12].

Більш зрозумілим та менш дискусійним виступає економічний зміст показника *IRR*. Переважно його розглядають як норму дисконту, що прирівнює теперішні інвестиційні витрати та суму розподілених в часі майбутніх чистих грошових потоків, тобто забезпечує нульове значення *NPV*. Ще він інтерпретується як гранична (максимальна) величина середньозваженої вартості джерел фінансування інвестицій, досягнення чи перевищення якої робить інвестиційний проект неприйнятним.

Всі методи оцінки, що базуються на дисконтованих чистих грошових потоках, оперують інформацією про: а) довжину життєвого циклу проекту; б) величину чистих грошових потоків, які генерує цей проект в кожний період життєвого циклу; в) норму дисконту (середньозважену вартість джерел фінансування проекту).

Аналіз вітчизняних публікацій показує, що в багатьох випадках ігноруються методологічні основи визначення та оцінки окремих елементів показників ефективності. Це стосується і прогнозування грошових потоків проекту, і норми дисконту.

Вважається, що визначення величини життєвого циклу проекту не має проблем. У випадку, коли результатом здійснення інвестицій є окремий актив, це твердження вірне. Якщо ж таким результатом виступає майновий комплекс, що включає декілька активів, то відповідь на це питання не очевидна. Економічні умови в країнах з перехідною економікою обумовлюють свої специфічні особливості визначення величини життєвого циклу. І тут можуть бути різні підходи, а доцільність використання кожного з них визначається конкретними економічними умовами діяльності підприємства, яке здійснює оцінку.

Стосовно грошових потоків, то найчастіше в розрахунках використовується абсолютне значення чистих грошових потоків. Однак такий прийом правильний лише у випадку створення нового підприємства, тобто за відсутності будь-якої діяльності до моменту реалізації інвестиційного проекту. У всіх інших випадках методологія інвестиційного аналізу рекомендує використовувати прирістний чистий грошовий потік. Мова йде про те, що «запропонований економістами метод фінансового планування показує майбутні вхідні та вихідні потоки грошових коштів в наслідок [прийняття] рішення, при чому акцент робиться на приріст (підкреслено нами – ПС) параметрів або диференціальні ефекти рішення» [13]. Іншими словами, в процесі планування грошових потоків, що генерує інвестиційний проект, необхідно врахувати всі зміни витрат і доходів, пов'язаних з його реалізацією, а не їх абсолютне значення.

Ігнорування цієї вимоги приводить до двох типів помилок: а) необґрунтоване включення у грошові потоки проекту сум непрямих (опосередкованих) витрат, більша частина яких має місце незалежно від здійснення інвестицій, а отже не повинна впливати на рішення про доцільність їх реалізації; б) проекти, що мають негативні грошові потоки, взагалі випадають із сфери застосування методів оцінки на основі дисконтованих чистих грошових потоків.

З теоретичної точки зору визначення норми дисконту не представляє складнощів. В якості базової виступає модель альтернативної вартості. На думку одних авторів – це дохід, який очікують отримати інвестори від альтернативних можливостей вкладення капіталу при незмінній величині ризиків [14]. Інша точка зору, яку ми підтримуємо, розглядає альтернативну вартість як суму трьох основних компонентів: а) «безризиковий дохід», тобто дохід, який одержує інвестор за використання своїх грошей, припускаючи, що його вкладення абсолютно надійні; б) премію за інфляцію, щоб гарантувати збереження реальної купівельної спроможності; премію за ризик

(ризикова премія), яка забезпечує додаткову компенсацію за будь-який ризик, пов'язаний з інвестиціями [15].

Слід відмітити, що в багатьох дослідженнях ігнорується факт специфіки внутрішньої логіки методів чистої теперішньої вартості та внутрішньої норми доходності. Мається на увазі припущення щодо рефінансування (реінвестування) грошових потоків. Це припущення є одним із наслідків теорії ефективних ринків капіталу. В загальному випадку суть його в тому, що показник *NPV* передбачає використання всіх позитивних чистих грошових потоків проекту в момент їх надходження на фінансування іншого проекту, який забезпечує доходність рівну за величиною нормі дисконту аналізованого проекту. Іншими словами припускається, що існує конкурентний ринок капіталів, на якому інвестор може продати зобов'язання і придбати борги інших підприємств за однією й тією ж ціною. Це припущення в свій час у фінансову теорію ввів Ірвінг Фішер. В подальшому неодноразово воно ставало об'єктом критичного аналізу. Стосовно внутрішньої норми доходності робиться припущення, що чисті грошові потоки реінвестуються в інший проект, який забезпечує доходність, рівну величині внутрішньої норми доходності. Очевидно, що подібні умови у вітчизняній економіці поки що не створені. Та й інші реально існуючі фінансові ринки не мають такої якості.

Відомо, що для окремих проектів проявляється «ефект мультиплікації» *IRR*, тобто множинність її значень [16], яка ускладнює можливості однозначної інтерпретації результатів прогнозних розрахунків, а от же і прийняття рішення про доцільність реалізації такого проекту.

З огляду на зазначені проблеми, більш прийнятним є метод модифікованої внутрішньої норми доходності (*Modification Internal Rate of Return, MIRR*), який з незрозумілих причин ігнорується багатьма вітчизняними дослідниками. Тим часом, він дає можливість врахувати відмінність в рівні депозитних і позикових ставок, що забезпечує більш високу апроксимацію реальних фінансових умов діяльності сільськогосподарських підприємств.

Висновок. Перехід на нові умови господарювання вимагає використання адекватних їм методів оцінки доцільності та ефективності інвестицій. Рекомендовані у спеціальній літературі методи мають свої позитивні та негативні сторони. Методи оцінки за дисконтованим грошовим потоком мають значно більшу інформативність. При виборі системи методів та критеріїв оцінки необхідно виходити з логіки економічного прагматизму – більш складні методи варто застосовувати у тому випадку, коли вони забезпечують реальні економічні вигоди.

Список літератури

- 1 Бригхем Юджин Ф. Энциклопедия финансового менеджмента. - М.:РАГС; ОАО "Изд-во "Экономика", 1998, с.327.
- 2 Там же, стор.315.
- 3 Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. – Київ: ВІРА-Р, 1999, с.132.
- 4 Альфред М. Кинг. Тотальное управление деньгами/ Пер. с англ. – СПб.: Полигон, 1999, с.347.
- 5 Там же, с.343.
- 6 Ансофф И. Новая корпоративная стратегия/ Пер. с англ. под ред. Ю.Н.Каптуревского. – СПб.: Издательство «Питер», 1999, с. 82 – 83.
- 7 Фридмен М. Методология позитивной экономической науки//Thesis, 1994, вып.4, с.31.
- 8 Бригхем Юджин Ф. Энциклопедия финансового менеджмента. - М.:РАГС; ОАО "Изд-во "Экономика", 1998, с.318 - 319.

- 9 Бромович М. Анализ экономической эффективности капиталовложений. - М.: ИНФРА-М, 1996, с. 84.
- 10 Боди З., Мертон Р. Финансы. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2000, с.232.
- 11 Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997, с. 53.
- 12 Крушвиц Л. Инвестиционные расчеты. - СПб: Питер, 2001, с.82.
- 13 Бромович М. Анализ экономической эффективности капиталовложений. - М.: ИНФРА-М, 1996, с. 84.
- 14 Савчук В.П., Прилипко С.И., Величко Е.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. К.: Эльга, 1999, с.177.
- 15 Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997, с. 40.
- 16 Бригхем Юджин Ф. Энциклопедия финансового менеджмента. - М.:РАГС; ОАО "Изд-во "Экономика", 1998, с. 329 – 330.

Проанализированы теоретические и практические аспекты применения современных методов анализа реальных инвестиций в управлении инвестиционной деятельностью сельскохозяйственных предприятий и обоснованы направления решения отдельных дискуссионных вопросов.

The theoretical and practical aspects of application of modern methods of analysis of the real investments are analysed in the management of agricultural enterprises investment activity and directions of decision of separate debatable questions are grounded.

УДК 657

І.В. Чібісова, ст. викладач

Інститут економіки та менеджменту Національного авіаційного університету

Щодо необхідності змін у податковій політиці держави

Розглянуті актуальні проблеми податкової системи в Україні. Акцентується увага на недоліках існуючої податкової системи, зокрема на питаннях адміністрування податку на додану вартість. Наголошується на необхідності впровадження ефективної та раціональної податкової системи, як важливого чинника розвитку економіки та соціальної сфери країни.

податкова система, податкова політика, податки, податок на додану вартість, реформування податкової системи, умови економічного розвитку

Незважаючи на численні заяви та декларації з боку представників законодавчої та виконавчої влади про необхідність створення сприятливих умов для розвитку економіки, позитивні зміни у цьому напрямку проходять дуже повільно, що не відповідає актуальній і важливій меті – скороченню відставання економіки України від економічно розвинених країн світу та запровадженню стандартів економіки постіндустріального суспільства.

Зростання економіки залежить від численних факторів, таких як стабільність політичного та економічного стану країни, прозорість та зрозумілість податкової системи, гарантії права власності та судового захисту власників, що дає можливість інвесторам на довгостроковий період планувати свою діяльність та бути впевненими у захисті прав власності на результати такої діяльності.

Зважаючи на актуальність питань реформування податкової системи, яка на даний час не відповідає економічним завданням держави щодо прискореної модернізації економіки та підвищення рівня життя населення, в країні з'являються численні публікації на згадану тему. Вагомий внесок у вивчення основ податкової політики внесли Ісамшина Г. Ю., Тимченко О. М., Скворцов Н. Н. та інші науковці. Разом з тим, ряд проблем стосовно оптимізації системи оподаткування в Україні залишаються невирішеними. Зокрема, в даній статті акцентується увага на питаннях адміністрування податку на додану вартість, наголошується на необхідності впровадження ефективної та раціональної податкової системи, як важливого чинника розвитку економіки та соціальної сфери країни.

Податкова система є однією з найважливіших основ економічної системи держави. Вона служить, з одного боку, меті забезпечення фінансової бази держави, а з іншого - інструментом реалізації її соціально-економічної політики, а отже повинна відображати рівень розвитку економіки, соціальної сфери, напрямки її внутрішньої і зовнішньої політики, традиції і ментальність населення тощо.

Враховуючи зазначене, склад податків, їх співвідношення, порядок обчислення, адміністрування і організація податкової служби можуть суттєво відрізнятися в різних країнах світу. Форми оподаткування в світі стають все більш уніфікованими, проте вони повинні відображати потреби країни у певному періоді її розвитку.

До поширених податків належать такі форми непрямого оподаткування, як податок на додану вартість та індивідуальні (специфічні) акцизи, а також основні прямі податки – податок на прибуток юридичних осіб та прибутковий податок на доходи фізичних осіб.

Разом з тим, податкова система є поєднанням об'єктивних і суб'єктивних основ. Об'єктивна основа зумовлена необхідністю існування самих податків і виражається у тому, що податкова система має ґрунтуватися на певних наукових засадах, які характеризують її сутність і суспільно – економічне призначення. Суб'єктивність податкової системи полягає у тому, що вона створюється певними органами державної влади, внаслідок чого вона відображає розуміння ними ситуації в країні, завдання і цілі політичних партій, суспільних груп, окремих політичних діячів тощо.

Отже, важливою проблемою є максимальне наближення суб'єктивного бачення завдань і цілей податкової системи до об'єктивних вимог та завдань поточного розвитку економіки та соціальної сфери країни.

Звичайно, проблема поєднання об'єктивних і суб'єктивних основ у побудові податкової системи остаточно ніколи не може бути вирішена, оскільки конфлікт інтересів між об'єктивними потребами суспільства і суб'єктивними потребами певних політичних і економічних груп завжди буде існувати, однак за умов розвитку демократії, проблема поєднання повинна все більше вирішуватися на користь об'єктивності і прагматизму.

Слід також пам'ятати, що розвиток суспільства неможливо зупинити, внаслідок чого податкова система має бути динамічною і еластичною, вона має містити адаптивні можливості своєчасного і максимально повного реагування на суспільні процеси.

Основний спосіб вирішення протиріччя між об'єктивними і суб'єктивними основами податкової системи, це реформування її, виходячи з певної економічної доктрини, яка має бути покладена в підґрунтя соціально – економічної діяльності держави. Саме така доктрина має бути базисом і орієнтиром для податкової політики держави та відображати потреби суспільства на певному етапі розвитку.

Визначивши свою економічну політику на певних наукових засадах, держава встановлює напрямки і способи розвитку, а також стратегію і тактику досягнення поставленої мети. Відповідно податкова система і податкова політика набувають чіткої цілеспрямованості на вирішення конкретних завдань і проблем.

Отже, одна з проблем нашої держави в галузі реформування податкової системи пов'язана з відсутністю чіткої економічної доктрини, визначеної з урахуванням не тільки завдань у соціально-економічній сфері, але і адекватної традиціям і ментальності населення.

В Україні застосовуються два види непрямих податків – універсальні та специфічні акцизи і мито. З точки зору вирішення фіскальних завдань непрямі податки завжди ефективніші за прямі. Одна з головних причин у цьому полягає в різних базах оподаткування: прибутку або доходу при прямому оподаткуванні, обсягу та структури споживання – при непрямому.

Відомо, що економічний розвиток усіх країн має циклічний характер, з тими чи іншими періодами коливань, при цьому економічне зростання чергується зі спадами в економічному розвитку. Отже, в період кризового падіння економіки, коли зменшуються макроекономічні показники розвитку, відбувається і зменшення бази оподаткування, що призводить при незмінних ставках та умовах оподаткування до зменшення доходів до бюджету. Практика свідчить, що база прямих податків є чутливішою до змін в економічному розвитку, ніж база непрямих податків.

З огляду на вплив податків на економічний розвиток прямі податки традиційно пов'язують із стимулами або антистимулами для підприємницької активності, а непрямі – з їх впливом на ціни, що пов'язане з рівнем достатку населення.

Вочевидь, що непрямі податки справляють тим значніший вплив на загальний рівень цін, чим більший обсяг вироблених в країні товарів вони охоплюють, чим вищі їх ставки. Дослідження економістів свідчать про те, що впровадження непрямих податків або підвищення їх ставок може призвести до підвищення загального рівня цін у країні навіть за незмінності інших економічних факторів.

Податок на додану вартість є одним з непрямих податків. Його поширення зумовлене рядом чинників. Широка база оподаткування забезпечує стійкі надходження в бюджет, які не залежать від змін в уподобаннях споживачів та асортименті реалізованих товарів. Універсальні ставки полегшують процес контролю податковими органами за правильністю сплати податку. Водночас, недоліком цього податку є підвищення під його впливом загального рівня цін в країні.

У податковій практиці існують три форми універсальних акцизів: податок з продажу (купівлі) у сфері оптової або роздрібної торгівлі, податок з обороту та податок на додану вартість. Об'єктом оподаткування податку з продажу (купівлі) у ланках оптової чи роздрібної торгівлі є валовий дохід на кінцевому етапі реалізації чи виробництва товарів, тобто оподаткування провадиться на одному ступені руху товарів. Податок з обороту також стягується з валового обороту, але вже на всіх ступенях руху товарів. Податок на додану вартість також сплачується на всіх етапах руху товарів, але об'єктом оподаткування виступає не валовий оборот, а додана вартість.

Податок на додану вартість є поширеним у країнах Західної Європи, а в Україні він був запроваджений у 1992р. Проте, питання доцільності запровадження податку на додану вартість в Україні є дискусійним до цього часу. Так, залишається відкритим питання відповідності податку на додану вартість вимогам економічного зростання, створення іноваційної моделі економіки, подолання бідності в країні.

Цей податок характерний для багатих розвинених країн і має призначення для стримування споживання та обмеження перевиробництва. Постає питання, чи перед Україною стоять такі проблеми, чи проблемою України навпаки є розширення виробництва та збільшення мізерного сьогодишнього споживання, що стало б одним з чинників стимулювання вітчизняного виробництва паралельно із зростанням кількісних і якісних показників економіки? Значний розмір податку на додану вартість призводить до вимивання з обігу підприємств суттєвих коштів, що могли бути спрямовані на модернізацію основних засобів та запровадження сучасних технологій, а непрозоре адміністрування з його відшкодування призводить до корумпованості цього процесу, коли відшкодування отримується лише привілейованим колом наближених до влади, а інші підприємства фактично не отримують відшкодування, що не відповідає умовам нормальної конкурентної економіки та додатково створює великий розрив між багатими і бідними в нашій країні. Отже, для України стало звичайною практикою наявність боргу держави перед підприємствами у розмірі кілька мільярдів гривень кожного бюджетного року. Так, станом на 01.01.2007р. бюджетна заборгованість по відшкодуванню податку на додану вартість склала суму 3,2 – 3,5 млрд. грн.

Отже, наявні проблеми зі сплатою податку на додану вартість, його відшкодуванням з бюджету, регресивного впливу на економіку і соціальну сферу залишають актуальними дискусії з цих питань. Фактично податок на додану вартість, з огляду на вищезазначені проблеми його застосування, перетворився частково на податок з обороту, але з досить високими ставками, що гальмує розвиток економіки, негативно впливає на рівень цін і добробут широких мас населення.

Таким чином, проблему податку на додану вартість не можна вирішити лише зменшенням його на кілька відсотків, зазначений податок доцільно скасувати взагалі, як шкідливий для економіки на даному етапі її розвитку.

Вважаючи, що податок на додану вартість фактично у наших умовах частково перетворився на податок з обороту, враховуючи ментальність населення, в тому числі платників податків і працівників контролюючих органів, зазначений податок доцільно замінити на податок з продаж з науково обґрунтованими, не шкідливими для розвитку економіки, ставками.

Запровадження податку з продаж дозволить застосувати більш прозорий і простий механізм адміністрування, розширить базу оподаткування, суттєво зменшить кількість зловживань при сплаті податку, створить більш рівні умови для суб'єктів господарювання та розвитку добросовісної конкуренції.

Дискусії щодо доцільності скасування податку на додану вартість та запровадження податку з продажу або з обороту неодноразово виникали і будуть виникати в подальшому в науковому і політичному середовищі. Однак, на практиці певні економіко – політичні групи, маючи великий фінансовий зиск від непрозорої практики справляння податку на додану вартість, не зацікавлені в його скасуванні і запровадженні рівних умов конкуренції.

Таким чином, зазначене питання набуває не тільки економічного, але значною мірою і політичного забарвлення, внаслідок чого без впливу політичної волі воно не може бути вирішено.

Звичайно, проблеми податкової системи не обмежуються лише питаннями справляння податку на додану вартість. Показово, що згідно рейтингу простоти ведення бізнесу, оприлюдненому Всесвітнім банком у жовтні 2007 р., Україна зайняла 139 місце серед 178 країн. При цьому, в частині сплати податків Україна посіла 177 місце серед 178 країн. Зазначені показники безперечно стосуються і податкової системи України,

яка є складною за адмініструванням численних податків, передбачає великі обсяги звітності, непомірну кількість різних строків сплати та декларування податків.

Крім того, кількість податків, нераціональне співвідношення між ними, їх ставки призводять до великого податкового навантаження економіки, що не відповідає нагальним потребам її прискореної модернізації. Так, за даними моніторингу, проведеного Міністерством фінансів України, податкове навантаження на українську економіку, яке характеризується відношенням податкових платежів до доходів ВВП, за перший квартал 2007 р. склало 41, 8%.

Отже, питання реформування податкової системи України мають актуальне значення і потребують подальшого вивчення з метою подальшого запровадження раціональної та ефективної податкової системи, яка є важливим чинником для створення сприятливих умов розвитку економіки і соціальної сфери країни.

Список літератури

- 1 Податкова система. Хрестоматія. //Збірник систематизованого законодавства.-2006.- випуск 1.
- 2 Навчання: законодавство, оподаткування, облік. //Збірник систематизованого законодавства.- 2006.-випуск 9.
- 3 Саливон С. Суть мытарства.//Бизнес.-2007.-№40.-С.76-78.

Рассмотрены актуальные проблемы налоговой системы в Украине. Акцентируется внимание на недостатках существующей налоговой системы, в частности на вопросах администрирования налога на добавленную стоимость. Подчеркивается необходимость внедрения эффективной и рациональной налоговой системы, как важного фактора развития экономики и социальной сферы страны.

The present-day problems of Ukraine's tax system are considered in this article. The attention is payed to the disadvantages of the existing tax system, in particular to administering the VAT (value-added tax). The necessity of effective and rational tax system's inculcation is emphasized being an important factor of the development of country's economy and social sphere.

УДК 336.22:351

Н.С. Шалімова, доц., канд. екон. наук, О.А. Магопєць, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Сутність та загальні принципи адміністрування податків

У статті досліджуються основні підходи щодо визначення сутності податкового адміністрування, запропоновано авторське тлумачення даної категорії. Визначена система законодавчих і виконавчих органів задіяних в процесі адміністрування податків та основні процедури адміністрування. Обґрунтовано напрями розвитку системи податкового адміністрування.

податки, податкова система, податкове адміністрування, податковий менеджмент, органи управління, податковий контроль

В останні роки в наукових та практичних публікаціях широко використовується термін «податкове адміністрування». Новизна даного поняття актуалізує дослідження

його сутності, яке посилюється тим, що йому належить одне з основних напрямків сучасної податкової політики України.

Проблеми, які існують в бюджетній та податковій сферах, неможливо вирішити без створення сучасної, адаптованої до ринкової економіки системи податкового адміністрування, що також підтверджується зарубіжним досвідом в галузі податкових відносин. Проте на сьогодні проблеми податкового адміністрування існують як в галузі його практичного функціонування, так і в галузі теорії. В Україні поняття «податкове адміністрування» було внесено в теорію та методологію податкових відносин з переходом до ринкової економіки. На даний момент існують лише окремі дослідження, присвячені аспектам сутності та змісту, а також практичним питанням податкового адміністрування.

Зміст терміна «податкове адміністрування» є досить широким. В працях науковців та практиків основна увага приділена дослідженню таких фундаментальних проблем: принципам побудови податкової системи; визначення основних понять, які використовуються в податковому законодавстві; скорочення негативного впливу податкової системи на хід економічного розвитку; вирівнювання умов, в яких діють економічні суб'єкти; спрощення оподаткування; права та обов'язки платників податків та повноваження податкових органів; організація податкового контролю; відповідальність за податкові правопорушення; процедури оскарження рішень та дій податкових органів тощо. При цьому проблеми створення власно виконавчого механізму реалізації процесів податкового адміністрування та і взагалі правильного трактування його сутності залишаються найменш вивченими, комплексно не досліджуються повноваження органів державної виконавчої влади різних рівнів в регулюванні податкових відносин та їх взаємодії.

Таким чином, метою даної статті є визначення сутності поняття «податкове адміністрування» та його загальних принципів, які реалізуються через механізм взаємодії системи органів управління, до функціональних обов'язків яких входить розробка та затвердження податкової концепції на відповідний період та її ефективне виконання, а також виділення основних напрямків розвитку системи податкового адміністрування в сучасних умовах.

Термін «адміністрування» широко використовується в нормативних документах державної податкової адміністрації України, зокрема, в наступних:

1) Методичні вказівки щодо порядку адміністрування податкових векселів, які видаються платниками ПДВ при ввезенні (пересиланні) товарів на митну територію України;

2) Методичні вказівки щодо організації порядку адміністрування відшкодування податку на додану вартість, затверджені наказом ДПА України від 1 серпня 1998 року № 375;

3) Методичні рекомендації щодо адміністрування єдиного податку, що сплачується суб'єктами малого підприємництва — юридичними особами при застосуванні спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності (лист ДПА України від 15.0.2001 р. № 6153/7/15-1317);

4) Методичні рекомендації щодо взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби України при адмініструванні податку на прибуток, затверджені наказом ДПА України від 11 грудня 2006 року № 766;

5) Регламент адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів) (додаток до наказу ДПА України від 09.02.2006 р. № 62 «Про затвердження регламенту адміністрування податків, зборів, обов'язкових платежів»);

6) Рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про заходи щодо попередження і нейтралізації загроз національній безпеці, пов'язаних із нестабільністю правового регулювання відносин у сфері адміністрування податку на додану вартість (рішення введено в дію Указом Президента України від 28.12.2006 року № 1154 / 2006).

Якщо проаналізувати зміст даних документів, то стає очевидним, що сутність податкового адміністрування розглядається в них як здійснення податковою адміністрацією в межах її компетенції функцій та повноважень, встановлених державою та податковим законодавством. Воно включає в себе основною складовою систему управління податками, тобто комплекс заходів щодо удосконалення механізму їх стягнення, податкового обліку та звітності, контролю за правильністю їх нарахування, своєчасністю та повнотою сплати, дотриманню встановлених податковим законодавством прав та обов'язків податкових органів та платників податків.

Головним фактором ефективного економічного розвитку країни є якість законів та політичних рішень, з одного боку, та якість інститутів державної влади — з іншого. Найкраща податкова політика може не працювати, якщо податкова адміністрація не спроможна забезпечити її функціонування. Проте, трактування терміна «податкове адміністрування» як організації податкових органів та методів, які використовуються ними для здійснення своєї діяльності, є надто вузьким. Але в більшості праць як українських науковців, так і російських, податкове адміністрування розглядається саме в цьому сенсі. В більшості випадків воно визначається як діяльність податкових органів за дотриманням податкового законодавства юридичними та фізичними особами, тобто, по суті, це поняття має зміст більш звичного терміна — «податковий контроль». В сучасній економічній літературі також зустрічається фактичне ототожнення понять «податкове адміністрування» та «управління податковою системою» («податковий менеджмент»). Багато авторів підкреслюють, що зміст податкового адміністрування ширше, аніж податковий контроль, але при цьому воно є органічною частиною управління податковою системою. Отже, існує достатньо широке розуміння його змісту: наприклад, в широкому значенні — як система управління податковим процесом в цілому, у вузькому — як управління діяльністю податкових органів по здійсненню податкового контролю та збору податків [1, с. 419]. Ключовим в предметі, що досліджується — понятті «податкове адміністрування» є слово адміністрування — похідне від адмініструвати. В словнику С.І. Ожегова, Словнику іноземних слів, а також у Великому енциклопедичному словнику слово адмініструвати («администрировать» — рос.) визначено як управляти чим-небудь формально, бюрократично [2, с. 20; 3, с. 24; 4, с. 14]. Адміністрація — (лат. administration — управління, керівництво) — державні органи, які здійснюють управління (1), посадові особи, керівний персонал якої-небудь установи, підприємства (2), розпорядники, відповідальні виконавці чого-небудь (3). Адміністрування — бюрократичний метод управління за допомогою командування; адмініструвати — (лат. administrate — керувати, завідувати), управляти бюрократично за допомогою наказів, командування. Отже, значення слова адміністрування дещо вужче від слова управління, а процес державного адміністрування, в тому числі і податкового, є лише частиною загального процесу державного управління, включаючи і управління податковими відносинами або державного податкового менеджменту.

В працях російських вчених підкреслюється безпосередній зв'язок адміністрування та бюрократії, розробці теорії якої присвячені праці М. Вебера, Л. Гуліка, Е. Даунса, Р. Коуза, М. Крозьє, Г. Саймона, А. Файоля, К. Перроу та інших авторів. В даному випадку «бюрократія» не розглядається як абсолютно негативне

явище, хоча у свідомості багатьох людей бюрократизм пов'язується із зневагою до суті справи заради дотримання формальностей, з тяганиною. За теорією М. Вебера термін «бюрократія» використовується для характеристики чистої організаційної форми раціонально-правової влади. В концепції формальної раціоналізації М. Вебера бюрократія є одним з основних результатів та одночасно однією з умов процесу раціоналізації управління [5, с. 180]. Значення бюрократії як раціональної форми організації підкреслюється в тому сенсі, що вона є ефективним засобом досягнення заданих цілей [5, с. 289]. Отже, з цих позицій податкове адміністрування можна розглядати як здійснюване бюрократією за організаційною формою раціонально-правової влади управління системою організації відносин між платниками податків та органами управління, яке полягає в контролі за дотриманням норм та правил, які регулюють податкові відносини та їх технологію [6, с. 19].

Якщо поставити за мету розмежування таких понять як податкове адміністрування та управління податковою системою (податковий менеджмент), то це можна зробити таким чином. Податки, з одного боку, є основним джерелом доходної частини державного бюджету, з іншого боку, виконуючи регулюючий вплив (механізми податкових санкцій, знижок, пільг тощо), є ефективним інструментом державного управління якісним та кількісним станом економіки в цілому, її окремими галузями та суб'єктами господарювання, життєвим рівнем населення, соціально-економічним розвитком суспільства. Отже, метою державного податкового менеджменту є створення умов для оптимального та ефективного розвитку економіки шляхом впливу на суб'єкти господарювання та населення за допомогою системи встановлених в законодавчому порядку податків та податкових режимів. Державний податковий менеджмент є механізмом державного впливу на фінансово-господарську поведінку учасників економічного простору в необхідних для держави напрямках економічного та соціального розвитку суспільства. Податкове адміністрування (адміністрування податків, зборів і обов'язкових платежів) можна ототожнити з системою, яка планує, регулює та контролює грошові потоки у вигляді обов'язкових платежів (податків та зборів) від платників податків до бюджетів різних рівнів. Останній підхід базується на вузькому розумінні податків, але більш чітко відповідає сутності процесу податкового адміністрування як підсистеми державного податкового менеджменту.

Адміністрування є частиною процесу управління, а тому має не лише загальні з ним якості, але і відмінні, особливі риси. Особливість адміністрування полягає в тому, що це управління системою організації відносин між платниками податків та державними органами влади в особі, в першу чергу, цих органів (насамперед, в особі податкової адміністрації). Це управління дотриманням зовнішніх форм даних відносин, встановлених законом, які знаходять своє вираження в сукупності норм та правил, що регламентують податкові дії та конкретну технологію податкових відносин, рівень відповідальності за порушення податкового законодавства, повноваження податкових органів.

В підручниках з податкового менеджменту підсистема податкового адміністрування розглядається як основна підсистема, яка в рамках загального управління з боку держави та необхідній взаємодії з іншими підсистемами державної законодавчої та виконавчої влади розробляє та реалізує податкову політику та стратегію діяльності системи, створює та вдосконалює її організаційний механізм, визначає та регламентує механізм здійснення податкових функцій та технологій, формує та удосконалює інфраструктуру системи, необхідну для забезпечення

функціонування адміністративних податкових органів як таких, а також для здійснення ними функціонального менеджменту: податкового планування, податкового регулювання та податкового контролю [1, с. 23]. На наш погляд, дане визначення є досить ґрунтовним, проте вважаємо, що його слабким місцем, як і більшості інших досліджень, є виокремлення із самої системи податкового адміністрування інших органів законодавчої та виконавчої влади, внаслідок чого дана система збіднюється. На наш погляд, функціонування більшості державних органів та їх взаємодія з податковими органами є не допоміжною підсистемою, а рівноправною основною складовою.

Узагальнюючи дослідження теоретико-методологічних питань, які стосуються сутності податкового адміністрування, зміст даного поняття, на нашу думку, розкривається в наступному його визначенні. Податкове адміністрування можна розглядати як сукупність методів, прийомів і засобів інформаційного забезпечення, за допомогою яких органи державної виконавчої влади (в тому числі податкові адміністрації та інспекції всіх рівнів) надають функціонуванню податкового механізму заданий законом напрям і координують податкові дії при суттєвих змінах в економіці та політиці. Тому податкове адміністрування не можна звужувати лише до технології збору податків, тобто до визначення складу податкової звітності та розробки правил реєстрації платників податків, адже даний процес включає в себе діяльність багатьох уповноважених органів влади та управління, спрямовану на виконання податкового законодавства, забезпечення ефективного функціонування податкової системи та податкового контролю і передбачає забезпечення узгодженого розвитку окремих частин цілої системи. Податкове адміністрування є інженерією державного управління податковими відносинами, процедурним (інституціональним) їх опосередкуванням, сукупністю прийомів, які мають конструктивно-технічну спрямованість.

Адміністрування податків можна розглядати у двох аспектах:

- по-перше, як взаємодію системи органів управління (законодавчих і виконавчих органів), до складу обов'язків яких входить процедурне забезпечення проходження податкової концепції на наступний плановий період, її розгляд і обговорення та затвердження у встановленому порядку (рис. 1);
- по-друге, як діяльність уповноважених органів влади та управління, спрямовану на виконання законодавства по податкам та зборам, забезпечення ефективного функціонування податкової системи та податкового контролю. Таким чином, адміністрування податків це складний процес який торкається всіх гілок органів державної виконавчої влади. Він є визначальною частиною управління податковою системою, внутрішнім фактором її розвитку.

Особливість адміністрування як складової частини управління полягає в превалюванні при його здійсненні контрольної функції над іншими функціями управління. Згідно з веберівською моделлю бюрократії, ідеальний тип бюрократії включає в себе формальний контроль, детально викладений в правилах та інструкціях [7, с. 154]. Як організаційна форма бюрократія розглядається класиками менеджменту як частина владних відносин між контролерами та тими, кого контролюють [7, с. 153].

Податковий контроль є функціональним елементом податкового адміністрування, але не виключає таких його функцій як планування, прогнозування, організація, мотивація, здійснення яких підпорядковано контрольній функції податкового адміністрування та спрямовано на підвищення якості (ефективності) податкового контролю. Функція планування в податковому адмініструванні, на нашу думку, знаходить своє вираження як у визначенні майбутнього стану податкової

системи та розрахунку податкових надходжень, так і у визначенні стратегії сегментації платників податків та організації роботи з ними, у складанні планів проведення всіх форм податкового контролю.

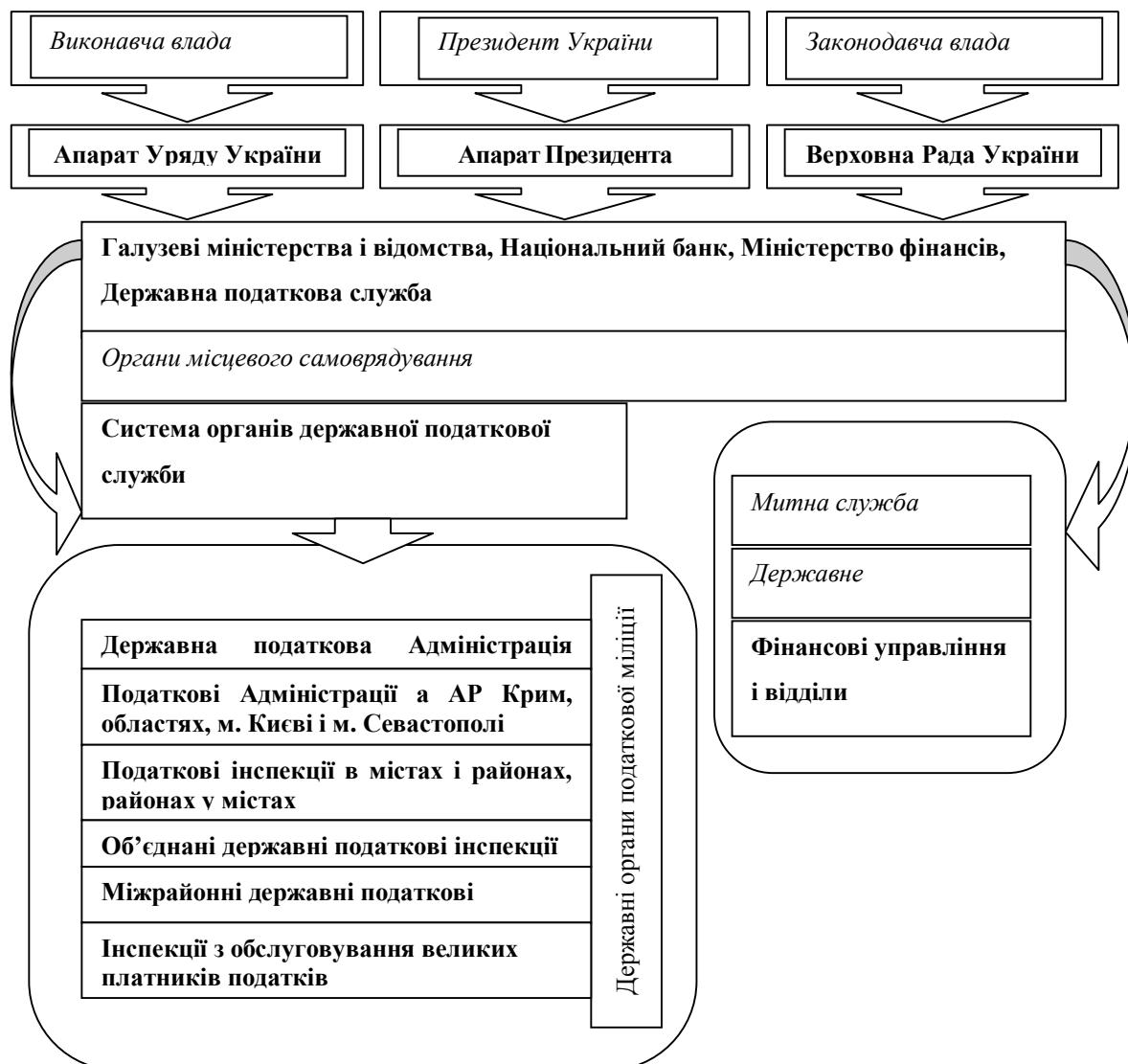


Рисунок 1 – Система законодавчих і виконавчих органів, задіяних в процесі адміністрування податків

Функція організації в податковому адмініструванні, яка забезпечує ефективність контролю за сплатою податків, підвищення рівня їх сплати, попередження неплатежів, попередження випадків мінімізації оподаткування знаходить своє вираження, на нашу думку, не стільки в побудові організаційної структури податкових органів, а у створенні механізму координації роботи та взаємодії всіх органів державного управління. На даний час основна проблема, пов'язана з управлінням податковою системою і податковим адмініструванням, зокрема, полягає у формуванні методологічних та методичних основ цього процесу у вигляді єдиного цілісного процесу. Внаслідок різноплановості органів влади, які займаються управлінням податковими процесами, прямо чи опосередковано задіяні у контролі об'єкта оподаткування чи платника, виникають протиріччя в нормативно-правовому забезпеченні процесів оподаткування між економічними, соціальними та політичними цілями держави та можливостями фінансового забезпечення їх досягнення.

Неузгодженість дій структур, які утворюють систему управління податковими процесами, є гострою проблемою, яка потребує вирішення. Тому, на наш погляд, головним та перспективним напрямком розвитку податкового адміністрування є створення ефективної системи інформаційного середовища органів державної влади.

Процедури адміністрування податків слід розглядати в двох площинах: в площині функцій і завдань, які знаходяться в юрисдикції органів державної виконавчої влади, та в площині функцій і завдань, що входять в повноваження системи органів державної податкової служби (рис. 2).



Рисунок 2 – Процедури адміністрування податків

Функція організації знаходить своє вираження і в технологіях податкового адміністрування. Світовий досвід в галузі оподаткування, перехід до постіндустріальної стадії розвитку суспільства, коли найбільшою цінністю стають інформація та послуги, рівень та темпи розвитку інформаційно-комунікаційних технологій створюють можливості для побудови ефективного механізму податкового адміністрування. Побудова такого механізму неможлива без типізації, уніфікації, стандартизації процесів податкового адміністрування на базі сучасних інформаційних технологій.

Одним з засобів спрощення процесу адміністрування податків є розробка технологічних карт. Останні представляють собою повний та послідовний опис процедур щодо адміністрування того чи іншого виду податку. В узагальненому вигляді технологічні карти можуть мати такий вигляд (рис. 3).



Рисунок 3 – Проект технологічної карти в узагальненому вигляді

Такі технологічні карти можуть бути розроблені по кожному з загальнодержавних та місцевих податків і зборів, адміністрування яких проводиться на певній території. Застосування технологічних карт в процесі адміністрування податків дозволить не тільки полегшити процедури адміністрування, а і підвищить їх ефективність.

Недостатня ефективність податкового адміністрування в даний час зумовлена певними причинами, серед яких доцільно виділити наступні:

1. Відсутність науково обґрунтованих підходів, врахування світового й історичного досвіду при формуванні національної податкової системи та при аналізі наслідків від її впровадження свідчать, що податкове адміністрування іноді не те що не виступає в ролі антикризового засобу, а, навпаки, є однією з причин загострення економічної кризи.

2. Зміни у податкове законодавство вносяться всупереч початковим його положенням, а поточні підзаконні акти ще більше віддаляють податкову практику від закону.

3. Корекція положень законів проводиться за результатами практики, а не виходячи з їх економічної доцільності. Рішення у сфері оподаткування приймаються відповідно до поточних потреб у фінансуванні доходної частини бюджету.

4. Законодавча діяльність представників влади, як частина процесу управління оподаткуванням, не позбавлена від лобіювання відомчих інтересів, що, безумовно, йде не на користь національним.

5. Недостатньо узгоджуються між собою методики розрахунку і сплати окремих податків, зборів (обов'язкових платежів), що ускладнює контроль за повнотою і своєчасністю сплати їх у бюджет.

6. Відсутня цілісна система економічного планування і прогнозування, яка б забезпечувала реалізацію науково-технічної, фінансово-економічної та соціальної політики держави.

7. Система податкового регулювання залишається практично незмінною ще з часів командно-адміністративної системи управління. Податкове регулювання в Україні здійснюється через економічно необґрунтовану систему пільг: з ряду податків і зборів сума наданих пільг дорівнює або перевищує суму надходжень. І разом з цим, в Україні, практично відсутній комплекс податкових пільг стратегічної дії.

8. Відсутність чіткої координації роботи різних органів державної виконавчої влади, задіяних в процесі адміністрування податків і зборів, негативно позначається на умовах господарської діяльності платників податків та знижує ефективність роботи адміністраторів. Це особливо підкреслено в Концепції реформування податкової системи, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 лютого 2007 року № 56-р.

На ефективність податкового адміністрування негативно впливають не лише вказані чинники, незмінні його організація і процедури теж сприятимуть зниженню податкових надходжень у бюджет, збільшенню ймовірності податкових правопорушень, в результаті чого порушуватиметься баланс міжбюджетних відносин, і у кінцевому результаті зростатиме соціальна напруженість у суспільстві.

Узагальнюючи світовий та вітчизняний досвід, накопичений в сфері управління податковою системою, можна визначити наступні напрямки розвитку системи податкового адміністрування.

1. Удосконалення податкового законодавства:

- аналіз узгодженості нормативних актів з оподаткування, їх удосконалення і підготовка нових;
- аналіз діючих нормативних актів, які регулюють взаємодію між державними органами в процесі управління податковою системою та податкового адміністрування;
- формування бази даних судових прецедентів та удосконалення системи розгляду податкових спорів;
- удосконалення методів та порядку стягнення податкової заборгованості, а також механізмів реструктуризації, банкрутства, а також списання безнадійних боргів.

2. Формування єдиної системи ідентифікації платників податків:

- створення єдиної інформаційної бази (простору інформаційного обміну) між органами державної влади;
- узгодження складових інформаційних баз різних органів державної влади (назв, методик визначення тощо);
- створення системи вільного доступу внутрішніх та зовнішніх користувачів до інформації про реєстрацію юридичних осіб та їх діяльність, в тому числі через мережу Internet;
- перегляд та уточнення статусу інформації, яка міститься в базах даних різних органів державної влади (рівня конфіденційності);
- створення системи «податкових паспортів» різних суб'єктів (платників податків, регіону, галузі тощо);
- підвищення швидкості обміну інформацією при здійсненні податкового адміністрування між різними органами влади;
- розробка автоматизованої системи та аналітичних інструментів для збирання, узагальнення та аналізу інформації, яка надходить від третіх осіб.

3. Підвищення рівня добровільного дотримання податкового законодавства:

- удосконалення системи масово-роз'яснювальної роботи з метою підвищення податкової культури;

- удосконалення системи заходів щодо інформування платників податків;
- розробка стандартів надання консультаційних послуг платникам податків.

4. Забезпечення стійкості та ефективності контролю податкового законодавства:

- розробка технологічних карт адміністрування податків, зборів та обов'язкових платежів з метою аналізу, узагальнення та удосконалення типових робочих процесів діяльності в сфері управління податковою системою та податкового адміністрування.

5. Удосконалення системи податкового планування та прогнозування:

- розробка методів оцінки галузевих особливостей фінансової та економічної діяльності;

- розробка методів визначення податкової бази на базі ресурсно-нормативного підходу;

- удосконалення методики аналізу фінансово-економічної діяльності платників податків;

- моделювання та оцінка прогнозів податкових надходжень від платників податків.

6. Удосконалення інформаційно-технологічної підтримки діяльності органів влади, задіяних в процесі адміністрування податків, зборів та обов'язкових платежів.

7. Підвищення ефективності системи управління кадрами, рівнем професіоналізму та етики.

Підсумовуючи вище означене можна зробити наступні висновки:

- податкове адміністрування - це сукупність методів, прийомів і засобів інформаційного забезпечення, за допомогою яких органи державної виконавчої влади (в тому числі податкові адміністрації та інспекції всіх рівнів) надають функціонуванню податкового механізму заданий законом напрям і координують податкові дії при суттєвих змінах в економіці та політиці;

- функціональними елементами податкового адміністрування є податковий контроль, планування, прогнозування, організація, мотивація;

- процедури адміністрування податків слід розглядати в двох площинах: в площині функцій і завдань, які знаходяться в юрисдикції органів державної виконавчої влади, та в площині функцій і завдань, що входять в повноваження системи органів державної податкової служби

- ефективний розвиток системи податкового адміністрування можливий шляхом: удосконалення податкового законодавства; формування єдиної системи ідентифікації платників податків; підвищення рівня добровільного дотримання податкового законодавства; забезпечення стійкості та ефективності контролю податкового законодавства; удосконалення системи податкового планування та прогнозування; удосконалення інформаційно-технологічної підтримки діяльності органів влади, задіяних в процесі адміністрування податків, зборів та обов'язкових платежів; підвищення ефективності системи управління кадрами, рівнем професіоналізму та етики.

Список літератури

1. Налоговый менеджмент. Учебник / Под ред. докт. экон. наук, проф., чл. – корр. РАН А.Г. Поршнева. – М.: ИНФРА – М, 2003. – 442 с.

- 2 Ожегов С.И.. Словарь русского языка. – М.: Рус. яз., 1986. - 650 с.
- 3 Слухай С. Міжбюджетні трансфerti у постсоціалістичних країнах: від теорії до реалій. – К.: Артек, 2002. – 279 с.
- 4 Большой энциклопедический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – М.: Изд-во Ин-та новой энциклопедии, 1999. – 620 с.
- 5 Классики менеджмента / Под ред М. Уорнера; Пер с англ. – СПб.: Питер, 2001. С. 180.
- 6 Мишустин М.В. Информационно – технологические основы государственного администрирования в России: Монография. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2005. – 252 с.
- 7 Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435 – IV.

В статье исследуются основные подходы к определению сущности налогового администрирования, предложено авторское определение данной категории. Определена система законодательных и исполнительных органов власти, задействованных в процессе администрирования налогов а также изложены основные процедуры администрирования. Обоснованы направления развития системы налогового администрирования.

In the article basic approaches to determination of essence of tax administration are explored, author determination of the given category is offered. The system of the legislative and executive bodies of power, involved in the process of administration of taxes and also basic procedures of administration are expounded, is definite. Directions of development of the system of tax administration are grounded.

УДК 657.4

О.В. Шелковников, канд. экон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Організаційна структура інтеграції оперативно-виробничих і управлінсько-інформаційних функцій управління водопровідно-каналізаційних підприємств

У статті доведено важливість дотримання принципу оптимального поєднання централізованої та децентралізованої форм організації персоналу і введення облікового персоналу в центри прийняття рішень. Запропоновано варіант організаційної структури, що дозволяє впровадити об'єктно-цільовий підхід у практику управління водопровідно-каналізаційними підприємствами з метою посилення інтеграційних можливостей функцій управління.

організаційна структура, облік, контроль, аналіз, функції управління, інтеграція, водопровідно-каналізаційні підприємства

Результати дослідження проблемних питань обліку витрат, а також обґрунтування теоретичних і концептуальних рішень, тісно пов'язані з доведенням необхідності організаційної перебудови системи управління і є підґрунтям поглиблення інтеграційних можливостей обліку в управлінні формуванням витрат підприємств водопровідно-каналізаційного господарства.

Недостатня обґрунтованість концепції управлінського обліку не дає підстав вважати, що можна припинити пошук реальних напрямів посилення взаємозв'язку функції обліку з іншими функціями управління. Слабкі сторони вказаної концепції роблять нереальним практичну її реалізацію, що унеможливорює посилення

© О.В. Шелковников. 2007

управлінської орієнтації обліку, поглиблення інтеграційних процесів в управлінні економічними об'єктами, в тому числі – формуванням витрат діяльності.

Аналіз праць дослідників-попередників свідчить про те, що одним з напрямків вирішення окресленої проблеми може стати об'єктно-цільовий підхід, що передбачає децентралізацію функцій планування, обліку, контролю, регулювання, аналізу та зосередження їх у центрах, де безпосередньо здійснюються окремі групи господарських процесів і реалізуються пов'язані з ними цілі [1-3].

Таким чином, метою статті є запропонувати практиці конкретні організаційні рішення щодо поєднання оперативно-виробничих і управлінсько-інформаційних функцій управління виходячи з відповідних принципів організації управління та бухгалтерського обліку.

Поглибленню інтеграційних процесів в управлінні економікою на великих та середніх підприємствах перешкоджає не лише розмежованість функцій управління в самостійних підрозділах, яка початково обумовлює наявність загальної відповідальності та співпадання інтересів відділів, а і жорстка централізація бухгалтерського персоналу. Розглядаючи повну централізацію, як альтернативу децентралізованій формі організації, необхідно виділити наступні її негативні наслідки:

- послаблюється оперативне економічне управління у виробничих підрозділах, знижується можливість попереднього контролю доцільності та законності господарських операцій, послаблюється можливість поточного контролю ще незавершених господарських операцій, гальмується послідуєчий контроль господарських операцій [1, с.57];

- обробка облікової інформації відривається від місця здійснення господарських операцій, збільшується тривалість документообігу, підвищуються витрати на переміщення носіїв інформації до місця їх обробки [2, с.293].

Жорстка централізація пов'язана з „розсіюванням” відповідальності на рівні виробничих підрозділів, відділів і служб, інформаційною впорядкованістю, складністю контролю доцільності і законності господарських операцій [3, с.91-95].

За умов повної централізації немає можливості досягти основної мети, що полягає у поглибленні інтеграційних властивостей функції обліку в управлінні формуванням витрат, тому що весь обліковий апарат концентрується в центральній бухгалтерії, яка повністю підпорядкована головному бухгалтеру. Доцільне введення облікової функції і персоналу, що її виконує в центри управління можливе лише у межах застосування децентралізованої форми, при якій бухгалтери працюють у складі окремих виробничих підрозділів підприємства і адміністративно підпорядковані їх керівникам, а методично – головному бухгалтеру. Тобто не можливо окремо відділяти децентралізацію від інтеграції функцій у центрах управління, тому що вони цілеспрямовано доповнюють один одного в організаційному відношенні. Отже, розробити практичні шляхи поглиблення інтеграційних процесів не можливо виходячи із двох застарілих підходів: повної централізації та розосередження функцій управління.

Оптимальне співвідношення централізації та децентралізації в організації облікового персоналу має дуже важливе значення для цілеспрямованого функціонування системи управління, оскільки підвищення рівня децентралізації обліку, а разом з ним і планування, наближує персонал до місць прийняття управлінських рішень і якісно підвищує оперативність обліку, надає можливість використовувати всі наявні резерви для ефективного управління економічними процесами [4, с.237]. Це не може забезпечити створення у підприємствах відокремленого організаційного

підрозділу, який має здійснювати весь комплекс робіт, що відноситься до сфери управлінського обліку. Хоча ідею організаційної інтеграції покладено в основу виділення управлінського обліку [5, 68]. При цьому наголошується про необхідність доповнення обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції функціями планування, нормування, аналізу, підготовки проектів управлінських рішень, про системний підхід в управлінні собівартістю продукції. Такий підхід до концепції управлінського обліку заслуговує уваги, тому що інтеграційний підхід до взаємодії функцій управління є доцільним у принципі. Він утворює якісно нові можливості у галузі управління витратами виробництва і є передумовою радикальної структурної перебудови управлінського процесу за предметним принципом. В даному випадку найважливішим є обґрунтованість сутності підходу, а не доцільність назви його концепції. Тому під інтеграцією слід розуміти поєднання інтересів окремих осіб з інтересами підрозділу, в якому вони працюють, потім поєднання інтересів цих підрозділів з інтересами відділів, в які вони входять, наприкінці, узгодженість цілей відділів із загальними цілями фірми [6, с.14, 147].

Таким чином, розробка практичних шляхів поглиблення інтеграційних процесів має базуватися на децентралізації персоналу в центрах прийняття рішень і відповідальності та його інтеграції з персоналом, що виконує інші функції управління на противагу повній централізації та розосередженню функцій управління.

Як показує сучасна практика на підприємствах України збереглася застаріла система управління економічними об'єктами. При цьому діє функціональний розподіл праці в управлінні економікою, недоцільність якого було доведено майже тридцять років тому [7, с.112] та переважна централізація обліку, яка послаблює контроль та регулювання [8, с.72-80]. Отже, залишаються поза потребою як результати вітчизняних вчених, так і закордонний досвід інтеграції обліку з функціями планування, контролю, аналізу, прийняття рішень в галузі управління формуванням витрат.

Такий сучасний стан потребує розробки практичних рішень, щодо інтеграції оперативно-виробничих і управлінсько-інформаційних функцій управління як взагалі, так і формування витрат. При цьому слід враховувати, що у кожному конкретному підприємстві може бути власна специфічна структура організації економічного персоналу з урахуванням всіх діючих факторів – особливостей технології виробництва, масштабів підприємства та наявних структурних підрозділів.

Таким чином, поглибити інтеграційні можливості обліку в управлінні формуванням витрат підприємств водопровідно-каналізаційного господарства можливо на підставі доведених та обґрунтованих теоретичних і концептуальних рішень, що передбачають необхідність організаційної перебудови системи управління з метою посилення взаємодії персоналу різної функціональної спеціалізації, яка є можливою за умов дотримання принципу оптимального поєднання централізованої та децентралізованої організації персоналу і введення облікового персоналу у центри прийняття рішень.

Отже, організаційні та технологічні особливості водопровідно-каналізаційних підприємств, концептуальні рішення стосовно перебудови системи управління та принципи формування організаційних структур, - усе це дає підстави запропонувати модель організаційної структури, що дозволяє інтегрувати оперативно-виробничі та інформаційні функції управління на зазначених підприємствах (рис.1). Модель відображає як організаційні, так і технологічні особливості підприємств водопровідно-каналізаційного господарства: наявність відділу капітального будівництва, якому підпорядковується ремонтно-будівельна дільниця; окреме розмежування служби

водопроводу та каналізації незважаючи на безперервний комплексний характер виробництва; віднесення до відділу управління основним виробництвом диспетчерської служби та лабораторії, як невід'ємних підрозділів, що контролюють технологічний процес за кількісними та якісними показниками; виділення в окремий відділ обслуговуючих підрозділів, що займають чільне місце в забезпеченні безперервності процесу виробництва; недоцільність у нашому випадку створення сектору маркетингу в складі відділу збуту.

Останнє міркування зумовлено тим, що маркетинг – це діяльність, яка пов'язана з просуванням товарів і послуг від виробника до споживача і користувача, або соціальний процес, шляхом якого прогнозують, розширюють і задовольняють попит на товари та послуги [9, с.16]. Тобто маркетингові витрати спрямовані на створення та зміну попиту на продукт [10, с.383]. Але для підприємств водопровідно-каналізаційного господарства - природних монополістів водних ресурсів, характерним є постійний попит на послуги з боку споживачів, пряма залежність обсягів виробництва послуг від обсягів їх споживання, безпосереднє надання послуг споживачам без допомоги посередників, що обумовлено специфікою використання мережного обладнання. Отже, для них створення сектору маркетингу є не потрібним.

Стосовно сектору продаж, слід зазначити специфічність витрат по збуту для водопровідно-каналізаційних підприємств, які утворюються не в наслідок транспортування продукції, а є результатом відносин зі споживачами: витрати на абонентське обслуговування, витрати на перевірку і обслуговування лічильників споживачів тощо.

Таким чином, викладені у статті міркування дозволяють зробити наступні висновки: організаційні передумови, які створюють реальні умови поглиблення інтеграційних властивостей обліку в управлінні формуванням витрат підприємств водопровідно-каналізаційного господарства можливі тільки при дотриманні принципу оптимального поєднання централізованої та децентралізованої форм організації персоналу і введенні облікового персоналу в центри прийняття рішень; запропонований варіант організаційної структури, дозволяє впровадити об'єктно-цільовий підхід у практику управління водопровідно-каналізаційними підприємствами та посилити інтеграційні можливості функцій управління.

Подальший розвиток одержаних в статті результатів може здійснюватися у напрямку поглиблення інтеграційних процесів в проектуванні системи автоматизованих робочих місць підприємств водопровідно-каналізаційного господарства.

Список літератури

- 1 Оперативный контроль экономической деятельности предприятия / Б.И. Валуев, Л.П. Горлова, Е.Л. Зернов и др. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 224с.
- 2 Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2003. – 349 с.
- 3 Валуев Б.И. Проблемы развития учета в промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 215 с.
- 4 Теорія бухгалтерського обліку: Навчальний посібник / За ред. Проф. Б.І. Валуєва. – Одеса: ОДЕУ; „Принт Майстер”, 2001. – 256 с.
- 5 Голов С. Бухгалтерський облік: від рахівництва до інтегрованої інформаційної системи // Бухгалтерський облік і аудит. – 1998. - №5. – С.9-17.
- 6 Анализ конкретных ситуаций в управлении производством: Сборник статей / Под ред. Каменицера С.Е., Лисицина В.Н., Попова Т.Х., Хейнмана С.А. – М.: Прогресс, 1971. – 300с.
- 7 Валуев Б.И. Внутрипроизводственный хозрасчет (опыт и пути совершенствования) / Валуев Б., Гулинский Я., Мелешкина Ф. – М.: Экономика, 1978. – 183с.
- 8 Валуев Б.И. Проблемы развития учета в промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 215 с.
- 9 Аванс Дж., Берман Б. Маркетинг: Сокр. перев. с англ. – М.: Экономика. – 1990. – 350с.
- 10 О.В. Пальчук, Н.М. Нечай Облік маркетингових та збутових витрат // Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету: Економічні науки. – Кіровоград, 2004. - вип. 5, ч II. – 378-386 с.

В статье обоснована важность соблюдения принципа оптимального сочетания централизованной и децентрализованной форм организации персонала и введения учетного персонала в центры принятия решений. Предложен вариант организационной структуры, что позволяет внедрить объектно-целевой подход в практику управления водопроводно-канализационными предприятиями с целью усиления интеграционных возможностей функций управления.

In article the importance is led to of observance of principle of optimum combination of the centralized and decentralized forms of organization of personnel and introduction of registration personnel in the centers of acceptance of decisions. A variant is offered of organizational structure, that allows to inculcate objective-purpose approach in practice of management by the plumbing-sewage enterprises and strengthen integration possibilities of functions of management.

УДК 336.225.6

А.С. Шиш, аспірант

Національний аграрний університет, м. Київ

Права та обов'язки учасників податкових відносин

Розглянуто вітчизняну практику та зарубіжний досвід гармонізації взаємовідносин між учасниками податкових відносин шляхом забезпечення рівності їх прав.
податкові відносини, права, обов'язки, платники податків, система оподаткування.

На сьогоднішній день в Україні гострим залишається питання правильного регламентування прав, обов'язків та відповідальності обох головних учасників податкових відносин – платників податків та податкової інспекції. Зокрема, щоб уникнути безправності та свавілля необхідно встановити відповідальність платників за податкові правопорушення, а податковій інспекції – за правомірність її дій та рішень. У

іншому випадку існує пряме підґрунтя для зловживання владою з боку податкової інспекції та утиснення прав платників податків.

Оскільки права вітчизняних платників податків вже знайшли своє втілення у Законі України “Про систему оподаткування” від 25 червня 1991р., то вивчення цього питання у сучасній науковій літературі практично відсутнє, якщо не вважати окремих спроб дослідити систему оподаткування в цілому та загальних висновків щодо постійного тиску на платників податків.

Щодо, права платників податку, задекларовані у вищеназваному Законі, є нечіткими та безсистемними і висвітлені лише в трьох пунктах: 1) подавати державним податковим органам документи, що підтверджують право на пільги щодо оподаткування; 2) одержувати та ознайомлюватися з актами перевірок державними податковими органами; 3) оскаржувати рішення державних податкових органів та дії їх посадових осіб [1].

Вищесказане дає підставу стверджувати, що в Україні не існує об’єктивно сформованих та задекларованих прав платників податків, що є основою створення гармонійних відносин у взаємопов’язаному ланцюгу “держава ↔ платник податків”. Це призводить до викривлення світогляду останніх та, в кінцевому випадку, неналежного виконання покладених на них обов’язків.

Регламентация прав платників податків безпосередньо пов’язана зі справедливістю системи оподаткування. Тому перед нами постає питання формулювання та забезпечення рівності їх прав по відношенню до держави, оскільки за рахунок саме їх коштів вона має фінансову можливість функціонувати як координатор розвитку суспільства.

Вирішенням цієї проблеми може сприяти вивчення, аналіз та удосконалення світового досвіду його імплементація у вітчизняну практику. Наприклад, у декларації прав платників податків США чітко зафіксовано мету функціонування податкової служби: “забезпечити платників податків Америки високоякісним рівнем обслуговування, допомагаючи їм зрозуміти і виконувати їхні податкові зобов’язання та застосовуючи законодавчі норми чесно і справедливо по відношенню до всіх” [2]. Це означає, що податкові органи повинні забезпечити формування та розвивати необхідне психологічне, правове та економічне середовище, яке б дало змогу платникам податків оволодіти необхідними знаннями щодо їх податкових зобов’язань, а вже після цього жорстко і безкомпромісно наказувати порушників, тобто, не платників, які свідомо намагаються ухилитись від сплати податків, та не дотримуватись податкового законодавства.

Вищезазначена декларація визначає, що платники податків мають право на:

- захист прав платника податку – працівники податкової служби повинні роз’яснити та приділити максимум зусиль для захисту прав платника податків під час його першого контакту з ними;
- конфіденційність – взагалі, враховуючи, той факт, що вся інформація яку подають платники - конфіденційна, податкова служба не має права надавати її будь-кому, лише тільки в окремих випадках, що передбачаються законодавством. Більше того платники податків мають право знати як і де буде використовуватись дана інформація, а також форму можливого покарання за подання недостовірної інформації;
- професійне обслуговування – у випадку, коли податковий інспектор поводить не коректно або взагалі не реагує на те чи інше прохання по відношенню до платника податку, то даний платник повинен повідомити керівнику інспектора, а у разі відмови керівника - відповідного регіонального центру подачі декларації;

- представництво – платник податків може представляти себе сам, в окремих випадках коли, даний платник потребує підтримки, то за відповідним письмовим дозволом можна запросити кого-небудь ще наприклад, юриста, дипломованого бухгалтера або зареєстрованого агента. Крім того, платник податків може офіційно проводити звукові та письмові записи співбесіди з працівниками податкової служби, але тільки при умові, що за 10 днів до такої зустрічі, було надіслане попередження у письмовій формі.

- сплату лише правильної суми податків – платник податків несе відповідальність за сплату лише правильної суми податків у відповідності до закону — не більше, не менше. Можливі випадки, коли платник з тих чи інших причин не може оплатити усі свої податки, тоді на відповідну дату сплати, дозволяється отримати відстрочку, в якій чітко вказується, як і в якому обсязі дозволяється сплачувати щомісячний внесок;

- допомогу з вирішення податкових проблем. На сьогоднішній день у США існує спеціальна територіальна Служба Захисту Платників, яка у випадку виникнення суперечок з податковим органом може надати кваліфіковану допомогу, та детальну інформацію, стосовно виникнення даного конфлікту між податковою та платниками;

- апеляцію і судовий контроль. При податковій службі США, але незалежно від неї, існує Офіс Апеляцій. Оскільки судові витрати в США є досить значними, які не по кишені кожному платнику, отже, щоб зекономити час та кошти податковий орган намагається вирішити проблему місцевими зусиллями. Але, все-таки коли платник податків так і не отримав задовільної відповіді, він має право подати справу на розгляд у суді;

- звільнення від штрафів та пені – можливе, лише за умови, яка передбачається законодавством та у випадках, коли платник податків дотримувався всіх правил та вимог податкового законодавства, розумно і сумлінно виконують всі обов'язки, але випадково допустивши помилку в зв'язку із тим, що покладалася на неправильну раду податкового службовця;

- відшкодування переплачених сум податків – згідно із законодавством, кожен платник податків має право на отримання відшкодування переплаченої суми податку, але тільки при умові, якщо він подасть відповідну вимогу протягом трьох років від дати заповнення податкової декларації, або двох років від дати сплати цих сум, в залежності від того, що відбулося пізніше. У разі невідшкодування цих сум податковим органом протягом 45 днів, передбачено нарахування пені.

Окрім вищезазначеного, додамо, що процедура здійснення самих перевірок у США дещо відрізняється від тих, що здійснюються в Україні. Перевірка правильності нарахування та сплати відповідних сум податків здійснюється в одному з випадків: декларацію було відібрано комп'ютером, що аналізує податкову звітність за спеціальними програмами та критеріями, або було отримано інформацію із зовнішніх джерел (газет, суспільних звітів та громадян), яка вказує на можливість виникнення помилок у сплаті податків.

Такі експертизи можуть проводитись двома способами: поштою та шляхом проведення співбесіди. У разі неможливості здійснення комплексного аналізу звітності платника, йому пропонується завітати на співбесіду до податкового органу. При цьому, час і місце зустрічі має бути прийнятним як для податкового інспектора, так і для платника податків.

Якщо повторна експертиза проводиться протягом двох років з часу проведення останньої подібної перевірки, і за такої перевірки не було виявлено і внесено ніяких змін, то платник податків повинен у найкоротші терміни повідомити про це податковий

орган, після чого таку перевірку буде скасовано.

Отже, надання рівних прав фіскальному органу та платникам податків означає, що податкова служба повинна існувати для останніх, а не навпаки. Її призначення – не тільки виконувати фіскальні функції, а й виступати у ролі рівноправного партнера. Лише у чіткому взаєморозумінні між учасниками платниками податку та податковими інспекціями можливі гармонійні відносини. У зв'язку з цим, необхідно перетворити податкову службу в орган, що:

- діє в інтересах усього суспільства, окремих громадян і працює у тісній взаємодії з ними;
- забезпечує дотримання рівності всіх громадян і підприємств перед податковим законодавством;
- забезпечує ефективне наповнення бюджету;
- поряд зі збиранням податків, консультує платників податків, допомагає їм у здійсненні фінансової діяльності і податкового планування;
- принципово, професійно і безкомпромісно бореться зі свідомими порушеннями податкової дисципліни, та чинного законодавства України.
- надає допомогу щодо вирішення податкових проблем;
- допомагає у захисті прав платників податку;
- надає більш повну та ґрунтовну інформацію стосовно усіх зборів що сплачують платники, та про зміни, які відбуваються.

Список літератури

- 1 Про систему оподаткування. Закон України від 25 червня 1991р. № 1251-ХІІ-ВР // Відомості Верховної Ради України. - 1991. - №39. - С. 510.
- 2 Your rights as a taxpayer. Publication 1. [http: // www.irs.gov](http://www.irs.gov)

Рассмотрено отечественную практику и зарубежный опыт гармонизации взаимоотношений между участниками налоговых отношений путем обеспечения равенства их прав.

It is written up domestic practice and foreign experience of harmonizing interrelationships between a state and taxpayers by providing equality of their rights.

УДК 351.863

В.О. Шуршин, здоб.

Черкаський державний технологічний університет

Принципи формування системи індикаторів і показників економічної безпеки України

Стаття присвячена дослідженню існуючих методик оцінки рівня економічної безпеки; на основі виявлення їх недоліків та переваг автором визначено принципи побудови системи індикаторів і показників економічної безпеки України.

економічна безпека, принципи, індикатори, показники, оцінка, фактори, ризик

В нинішніх умовах проблематика економічної безпеки України традиційно має статус найвищого пріоритету в державній політиці, поняття економічної безпеки

набуває виняткового значення як аргумент прийняття політичних рішень: наука про економічну безпеку забезпечує формування відповідної політики щодо забезпечення економічної безпеки держави чи суб'єктів нижчих організаційних рівнів. Система забезпечення економічної безпеки передбачає здійснення постійного моніторингу соціально-економічних процесів з точки зору їхнього впливу на стан економічної безпеки, оцінку з цих позицій стратегічних програм, нормативно-правових актів, а також аналіз ефективності поточних рішень у сфері економічної політики [1].

Особливої актуальності проблеми економічної безпеки набувають в першу чергу в тих країнах, економіка яких переживає трансформаційну кризу. Трансформація будь-якої соціальної системи здебільшого відбувається в кризових умовах, які за певних обставин можуть перетворитися в безпосередню загрозу існуванню самої економічної безпеки. У даному випадку таку кризу переживає Україна, тому питання національної безпеки, зокрема економічної, нині набуває особливої значимості.

Економічну безпеку можна визначити як загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам.

Потреби соціально-економічного розвитку суспільства, контроль за досягненням цілей безпеки, управління цим процесом вимагають розробки відповідних індикаторів (граничних значень) і показників економічної безпеки. Кількісні параметри характеризують зовнішні границі економічної системи, вихід за межі яких приводить систему в стан небезпеки, що загрожує національно-державним інтересам країни. Тому комплекс індикаторів відіграє ключову роль в описі (діагностиці) стану економічної системи і відкриває можливості корекції цього стану на основі розробки відповідних програм.

Зважаючи на особливу значимість даної проблеми в сучасних умовах в даний час дослідження за даним напрямком відбуваються достатньо бурхливо, про що свідчить низка фундаментальних праць провідних відчизняних та зарубіжних науковців, серед яких доцільно виділити Л.І. Абалкіна [2], В.Л. Тамбовцева [3], Б.В. Губського [4], М.М. Єрмошенко [5], О.М. Гончаренко [6], Є.М. Лисицина [6], Г.А. Пастернак-Таранушенка [7], Я.А. Жаліло [1], С. Кравченко [8], С. Теленик [8], М.Л. Кузьменко [9] та ін. Разом з тим, поки що не розроблена комплексна система оцінки рівня економічної безпеки в країні чи регіоні зокрема.

Метою даної статті є визначення принципів побудови системи індикаторів і показників економічної безпеки України, дослідження існуючих методик оцінки рівня економічної безпеки, виявлення їх недоліків та переваг.

У контексті даного дослідження доцільно виділити основні принципи, на яких базується система оцінки рівня економічної безпеки України:

- економічна безпека являє собою складну суперечливу соціосистему, що характеризується розмаїтістю властивостей і форм прояву, тому її всебічна кількісна оцінка може бути здійснена тільки через систему показників;
- у цій системі повинні одержати відображення відповідні якісні характеристики, які необхідно розглядати як систему взаємодоповнюючих, а не взаємовиключних параметрів;
- у систему показників економічної безпеки доцільно включити групу соціальних нормативів, що характеризують соціально-безпечний рівень економіки;
- особливої уваги потребує інституціональний блок показників економічної безпеки.

Проблема розробки індикаторів економічної безпеки ще далека від вирішення, хоча дана проблема активно описується як у закордонній, так і у вітчизняній літературі.

До одного з перших проектів у даній області можна віднести так званий барометр економічної кон'юнктури, розроблений у 1916 р. У. Пірсонсом (США). Робота над цим показником була продовжена У. Мітчеллом на початку XX століття. Нині система економічних індикаторів, що лежить в основі барометра економічної кон'юнктури, широко використовується Національним бюро економічних досліджень США. Для побудови барометра економічної діяльності з показників господарської діяльності всіх сфер економіки вибираються ті, яким притаманні циклічні коливання. Кожний з обраних показників „очищується” від довгострокового тренда і від сезонних коливань. Потім для всіх очищених рядів визначаються точки циклічних максимумів і мінімумів, а ряди групуються за подібною циклічною поведінкою. Економічний барометр використовується як інструмент для аналізу і прогнозування економічної кон'юнктури [10].

Серед закордонних досліджень в області показників і індикаторів економічної безпеки відзначимо класифікацію, запропоновану американськими вченими Дж. Торре і Д. Некаром. Показники безпеки (у їхній термінології фактори, хоча по суті мова йде саме про показники) вони розбили на дві групи – економічні і політичні. У кожній із груп відповідно виділили внутрішні і зовнішні. Аналіз внутрішніх економічних показників, на їхню думку, дозволяє скласти загальну характеристику економічного розвитку країни і виділити найбільш уразливі місця. Зовнішні економічні показники визначають ступінь впливу зовнішніх обмежень на внутрішню економічну політику.

До внутрішніх економічних факторів Дж. Торре і Д. Некар відносять: чисельність і структуру населення, ВВП на душу населення, розподіл доходу, природні ресурси й економічну диверсифікованість, рівень продуктивності праці і безробіття, міграцію населення, галузеву і територіальну структуру і т.п. До зовнішніх економічних показників – поточний платіжний баланс, цінову еластичність експорту й імпорту, зовнішній борг (його абсолютне значення і відносний рівень), валютний курс та ін. Комплекс політичних факторів характеризується цими ученими наступними складовими: плеємною і класовою гетерогенністю, культурними і моральними цінностями, гнучкістю урядових інститутів, впливом опозиції, дотриманням прав людини, дипломатичними і торгівельними конфліктами і тощо [2].

Незважаючи на численність і різноманітність представлених показників і відсутність їхньої логічної структурованості, не можна не відзначити спробу американських учених виявити політико-економічні фактори економічної безпеки, підкреслити взаємозалежність політики й економіки і відобразити її в структурі системи. Дійсно, за певних умов, політична нестабільність може зіграти роль каталізатора економічної кризи.

Для даного дослідження представляє інтерес методика, розроблена міжнародним виданням „International Risk Management” по оцінці ризику в країні. Оцінка ризику в країні має велике значення при рішенні питання про інвестиції в закордонні держави, особливо з нестійкою, нестабільною економікою.

На першому етапі оцінки ризику в країні формується перелік факторів, що істотно впливають на його величину. Далі обрані фактори ризику оцінюються по 10-бальній шкалі, а потім визначається середньозважена сума усіх факторів, значення якої знаходиться в інтервалі від 0 до 10. Нуль відповідає відсутності ризику, 10 балів – максимальному ризику. Значення в середині шкали відповідають помірному ризику в країні. Зазначимо, що середня оцінка для України за станом на 1998 р. склала 4,64 бали, що свідчить про те, що Україна відносилася на той період до країн з помірним ризиком.

У табл. 1 приведений перелік найбільш значимих факторів ризику в країні, складений на основі опитування керівників працівників великих ТНК, що здійснюють інвестиції в закордонних країнах.

Таблиця 1 – Перелік найбільш значимих факторів ризику в країні

Фактори ризику	Середній рейтинг	Фактори ризику	Середній рейтинг
I. Політичні		I. Економічні	
1. Ймовірність радикальних змін у складі уряду та політики, яка проводиться	1,2	1. Конвертованість національної валюти	1,3
2. Політика експропріації	1,3	2. Регулювання цін	1,4
3. Політика націоналізації	1,3	3. Реальні темпи економічного зростання	1,5
4. Ставлення громадськості до іноземних інвестицій	1,3	4. Наявність і вартість місцевої робочої сили	1,9
5. Законодавство, яке регулює право власності	1,3	5. Масштаби економіки	1,9
6. Обмежуючі заходи по відношенню до руху товарів і капіталів	1,3	6. Стабільність національної валюти	1,9
7. Державне втручання в управління підприємством	1,4	7. Ставки оподаткування	1,9
8. Поширеність негативного ставлення до приватної власності	1,7	8. Рівень інфляції	2,0
9. Якість державного управління в країні	1,9	9. Можливості залучення внутрішніх інвестицій	2,0
10. Здатність послідовно здійснювати непопулярну політику	2,0	10. Зовнішній борг	2,1
11. Бюрократизм	2,2	11. Залежність від доступу до джерел енергії	2,1
		12. Платіжний баланс країни	2,2
		13. Дохід на душу населення	2,4
		14. Співвідношення резервів до імпорту	2,5

Для оцінки і виміру економічної безпеки в даний час використовуються різні методи: метод аналізу й обробки сценаріїв; метод оптимізації; метод експертних оцінок; теоретико-ігрові методи; метод теорії нечітких систем; метод багатомірного статистичного аналізу й ін.

Упорядкування теоретичних досліджень у сфері економічної безпеки потребує насамперед виділення головних критеріїв, що характеризують різні самостійні сторони (аспекти) економічної безпеки. Підкреслюючи їхню відносну самостійність, необхідно при цьому відзначити, що кожна зі сторін представляє визначений структурний рівень суспільного відтворення, що дозволяє розглянути критерії, індикатори і показники економічної безпеки як єдину систему [3].

Основними методологічними недоліками існуючих систем індикаторів і показників економічної безпеки є:

- по-перше, емпіричний підхід, здійснюється наголос на статичних взаємозв'язках, ігноруючи при цьому причинно-наслідкові залежності в економіці;
- по-друге, суб'єктивізм у доборі показників, у результаті чого отримати цілісну картину стану економічної безпеки дуже важко;

- по-третє, статична інтерпретація економічних явищ здійснюється відокремлено від їх динамічної складової;
- по-четверте, відсутність пропозицій по оцінці збитку, що неминуче наноситься економічній системі при відхиленні від гранично допустимих (граничних) значень показників [5].

Побудова системи показників і індикаторів базується на визначених методологічних принципах, до яких ми відносимо:

1. Система показників повинна ґрунтуватися на якісному аналізі небезпек, що загрожують людській цивілізації.
2. Система показників у той же час повинна відображати національно-державні інтереси конкретної країни і виявляти фактори, які загрожують її інтересам.
3. Розробка системи показників економічної безпеки повинна здійснюватися на основі аналітичної і політичної релевантності.
4. Параметритизація економічної безпеки повинна базуватися на міжнародних стандартах, з метою порівняльності результатів аналізу.
5. Неухильне дотримання принципу повноти і достовірності інформації.

Таким чином, система індикаторів і показників економічної безпеки важлива не сама по собі, а як засіб (інструмент) попередження критичних ситуацій, досягнення цілей безпечного розвитку. Вона також служить базою для розробки заходів щодо нейтралізації негативних впливів зовнішнього середовища, планування і програмування діяльності. У зв'язку з цим, особливої значимості набувають обсяг і якість інформаційних ресурсів, на основі яких здійснюється оцінка економічної безпеки.

Список літератури

- 1 Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика. – К.: НІСД, 2003. – С. 53-87.
- 2 Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопр. экономики. – 1994. – № 12. – С. 5.
- 3 Тамбовцев В. Объект экономической безопасности России // Вопр. экономики. – 1994. – № 12. – С. 12-14.
- 4 Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. – К., 2001. – С. 13.
- 5 Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2001. – С. 26.
- 6 Гончаренко О.М., Лисицин Є.М. Методологічні засади розробки нової редакції концепції національної безпеки України. – К.: НІСД, 2001. – С. 6-7.
- 7 Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. – К.: Ін-т держ. упр. і самоврядування при КМ України, 1994. – С. 112.
- 8 С. Кравченко, С. Теленик. Основні напрямки забезпечення економічної безпеки України // Економіка. Фінанси. Право. – 2002. – № 12. – С. 6-10.
- 9 Кузьменко М.Л. Управління функціонуванням і економічним розвитком економіки регіону: Монографія / НАН України: ІЭП. – Донецьк, 2004.
- 10 Mitchell W. C. What Happens during business cycles. N.Y., 1951.

Статья посвящена исследованию существующих методик оценки уровня экономической безопасности; на основе выявления их недостатков и преимуществ автором определены принципы построения системы индикаторов и показателей экономической безопасности Украины.

The article is devoted research of existent methods of estimation of economic strength security; on the basis of exposure of their failings and advantages by an author certainly principles of construction of the system of indicators and indexes of economic security of Ukraine.

ЗМІСТ

Ю.А. Верига Організаційні аспекти обліку інвестицій у вищих навчальних закладах	3
В.В. Вітлінський, П.М. Грицюк Зниження інвестиційних ризиків в АПК на підґрунті полігармонічного прогнозування	7
В.Ф. Гамалій, Б.В. Дмитришин Вітчизняний ринок ІТ-технологій як об'єкт іноземного інвестування	11
Й.Я. Даньків, Р.С. Шулла Аналітичні можливості розвинутого директ-костингу при прийнятті стратегічних управлінських рішень по виробничій програмі підприємства	15
Т.В. Калінеску, Г.С. Ліхоносова Проблеми мінімізації ризиків інвестиційної діяльності підприємств	26
Я.Д. Крупка, А.Р.Мельник Застосування принципів обліку та розкриття інформації в процесі інвестиційної діяльності	31
Г.Г. Кірейцев Глобалізація економіки як чинник оновлення обліку та підвищення його впливу на інвестиційну діяльність	35
М.В. Кужельний, Г. М. Давидов, Ю. Г. Давидов Методичні засади формування аудитором завдань з надання впевненості	44
В.Ф. Максимова, Т.О. Шаровська Комплексний підхід до класифікації чинників інвестиційно-відтворювальних процесів	54
І.М. Миценко, Л.М. Романюк Оцінка персоналу – необхідна умова стратегічного розвитку підприємства	59
М.С. Пушкар Облік витрат на науково-дослідну та інноваційну діяльність	64
В.С. Рудницький, О.М. Бунда Внутрішній аудит банківських установ.....	68
Н.Ф. Чечетова Бюджетне регулювання регіонального розвитку України	73
Н.Ф. Чечетова Особливості реалізації регіональної фінансової політики в країнах Європи	77
Л.М. Янчева, Н.О. Юнакова Особливості оцінки внесків до статутного капіталу.....	82
О.В. Абашина Проблеми інвестування в освіту молоді в аграрно-промисловому регіоні	87
І.В. Басанцев Базові визначення удосконалення системи державного фінансового контролю	92
І.В. Басанцев Шляхи формування та розвитку взаємодії органів державного фінансового контролю з аудиторськими організаціями.....	102
А.П. Бегун Проблеми обліку капітальних інвестицій.....	107
Т.С. Гавренкова Особливості податкового контролю суб'єктів малого бізнесу в Україні	114
В.В. Гевель Трансформація відносин власності як економічна основа розвитку регіонального фондового ринку в Україні.....	120
О.О. Головченко Деякі аспекти оцінки житлового фонду у підприємств – балансоутримувачів	126
О.О. Головченко Проблеми автоматизації бухгалтерського обліку витрат у житлово-комунальному господарстві.....	134
Н.М. Гончарова, Я.А. Суха Специфіка залучення інвестицій і впровадження інновацій в житлово-комунальну сферу	141
В.В. Горобець Розвиток нафтогазової промисловості в Україні.....	145
Л.В. Городянська Організація обліку інтелектуального капіталу та управління процесом інвестування на підприємстві	151

Н.А. Грішина Особливості класифікації основних засобів.....	157
І.Г. Давидов Вплив приватизації на економіку регіонів України	161
Т.В. Дапринда, І.П. Олійник, С.А. Жанталай Інформаційне забезпечення фінансового оздоровлення сільськогосподарського підприємства в системі бухгалтерського обліку	171
С.М. Деньга Сутність і класифікація інвестицій	176
О.В. Жовніренко Удосконалення фінансового контролю	185
С.В. Запорожець, О.М. Фащевська Методичні основи оцінки вартості об'єктів нерухомого майна та їх вплив на розвиток іпотечних відносин	190
В.О. Іванченко Фермерський капітал, як складова інвестиційного розвитку фермерських господарств	194
О.В. Клименко Інвестиційні управлінські рішення в системі управління підприємством.....	200
С.В. Коляденко Вплив ринкового макросередовища на процеси регіоналізації	207
О.В. Колядич Перспективи розвитку безготівкових форм розрахунків в Україні.....	212
В.В. Кондратюк Інтеграційні процеси: поняття, підходи, закордонний досвід.....	215
Л.В. Костовська Підходи до розмежування витрат на утримання та поліпшення основних засобів аграрних підприємств	220
І.Д. Лазаришина, Н.Д. Погребняк, Д. Кузіна Моделювання впливу теорій управління на організаційно-методологічні засади в обліку та економічному аналізі	223
Л.А. Лахтіонова Застосування фінансового аналізу в управлінні ризиками інвестиційної діяльності	227
Н.Ю. Лега Територіальний маркетинг як основа розвитку соціального комплексу міста.....	232
О.М. Любченко Показники і критерії оцінки економічної безпеки регіону	236
Ю.В. Малаховський Інструментарій оцінки ефективності мезоекономічної інвестиційної діяльності	242
Ю.М. Меншикова Інвестування товарних запасів на підприємствах споживчої кооперації	249
Г.Б. Назарова Організація внутрішнього аудиту на підприємствах залізничного транспорту.....	254
Н.М. Нечай Вдосконалення методики обліку витрат.....	262
В.І. Олійник Методичні прийоми аналізу витрат в птахівничому підкомплексі.....	267
Н.П. Резнік Необхідність і передумови інноваційно-інвестиційного розвитку аграрної сфери АПК	273
Л.В. Саловська, О.О. Лисиченко, О.М. Гай Інтеграція видів обліку в системі управління сільськогосподарським виробництвом	279
В.З. Семанюк, В.М. Рожелюк Принципи формування інноваційно-інвестиційної політики підприємств.....	282
Л.О. Сидоренко Бухгалтерський облік як основа інформаційного забезпечення управління акціонерним товариством.....	284
Н.П. Сисоліна Деякі проблеми і перспективи оцінки та стимулювання інноваційної діяльності спеціалістів	288
М.О. Скічко Процес інвестування у фондові цінності на первинному ринку	292
І.М. Слинько Модифікація податкових відносин в контексті розбудови регіональної економіки	297
І.В. Смірнова Облікова політика підприємства як елемент системи обліку.....	305
І.В. Смірнова Балансова вартість іноземної валюти: проблеми бухгалтерського та податкового обліку.....	310

І.В. Смірнова, Л.О. Сімова Порівняльний аналіз вітчизняної практики обліку нематеріальних активів з критеріями міжнародних стандартів	314
Н.В. Смірнова Облік послуг з обслуговування урочистостей у сільськогосподарських підприємствах ресторанного господарства.....	318
Г.О. Соболев Обліково-аналітична модель управління витратами	323
В.С. Сотніков, М.М. Загребя Методика оцінки інвестиційної привабливості районів Кіровоградської області.....	328
Н.М. Спаських SWOT- аналіз житлово-комунального господарства Черкаського регіону	333
О.Ю. Спаських Трансформація відносин власності	339
М.В. Стадник Впровадження систем автоматизації обліку на підприємстві.....	344
П.А. Стецюк Дискусійні питання аналізу інвестицій сільськогосподарських підприємств	348
І.В. Чібісова Щодо необхідності змін у податковій політиці держави	354
Н.С. Шалімова, О.А. Магопець Сутність та загальні принципи адміністрування податків.....	358
О.В. Шелковников Організаційна структура інтеграції оперативно-виробничих і управлінсько-інформаційних функцій управління водопровідно-каналізаційних підприємств	368
А.С. Шиш Права та обов'язки учасників податкових відносин.....	373
В.О. Шуршин Принципи формування системи індикаторів і показників економічної безпеки України	376

Наукові праці
Кіровоградського національного технічного університету

Економічні науки

Збірник наукових праць

Заснований в 2001 році

Випуск 12

Частина II

Відповідальний за випуск М.Г.Давидов

Комп'ютерна верстка О.О. Задорожній

Тиражування Ю.М. Рубан

Здано в набір. Підписано до друку 24.11.2007р. Формат 60х84 1/8. Папір офсетний .
Гарнітура Times New Roman. Високий друк. Умов. друк. арк. 47,82
Тираж 300 прим. Зам. №0000021